الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue No. 274 / Year 24 / October 2002

تشرين الأول / أكتوبر 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 274

قراءة نقدية في تقرير "دافوس" للاقتصادات العربية

نائب رئيس مجلس الوزراء السوري د. محمد الحسين:

لا للخصخصة... نعم للانفتاح

صلاح الدين البشير: الأردن قاعدة للتصدير

فليحان: افتحوا الأبواب لشركات التأمين

السعودية تفتح أسواقها أمام المصارف الخليجية

؟ مَن يتملك بنك "الكويت والشرق الأوسط"



أومـيـغـا تُـسـجّـل تـاريـخـاً جـديـداً
فـي صـنـاعـة الـسـاعـات

آلية حركة كو-أكسيال إيسكيبمنت مكبّرة

دو فيل كو-أكسيال
مؤشر للطاقة الإحتياطية
كفالة لمدة ٢ سنوات

أوميغا هي الشركة الرائدة في صناعة الساعات التي عملت على تطوير تقنية كو-أكسيال إيسكيبمنت، إذ انها أعادت تحديد مفهوم المبدأ الأساسي للساعة الميكانيكية الذي لم يتغير منذ أكثر من ٢٠٠ سنة. هذه التقنية الثورية تزيل تقريبا كافة الإحتكاكات، وتحافظ على دقة الساعة لفترات أطول.





هذا العدد

يتزامن صدور هذا العدد من **الاقتصاد والأعمال** مع انعقاد **المنتدى العربي الثاني للتأمين** (بيروت 3 و4 تشرين الأول/أكتوبر 2002) الذي تنظّمه **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة في لبنان.

وكان من الطبيعي أن يتضمن هذا العدد ملفاً خاصاً عن التأمين في البلدان العربية، وهو القطاع الذي لم يلعب بعد الدور المطلوب منه في تحفيز الحركة الاقتصادية وفي مجالي الادخار والاستثمار. وثمّة إجماع على أنّ هذا القطاع يتسم بكثرة الشركات (380 شركة) وبقدراتها المالية المحدودة، حيث أنّ 23 شركة فقط منها تحظى بتصنيف عالٍ، وتظهر صورة قطاع التأمين العربي من واقع أنّ إجمالي الأقساط تمثّل واحد في المئة فقط من الناتج الإجمالي العربي في مقابل 8,8 في المئة هو المعدل العالمي.

***

ومع صدور هذا العدد ينقضي فصل الصيف، وهو الأول بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر التي تركت انعكاسات سلبية على الحركة السياحية وبدلت الكثير من اتجاهاتها. وكان متوقّعاً أنّ هذه الأحداث المؤسفة ستساعد على تنشيط السياحة البينية العربية. وعلى الرغم من أنّ الاحصاءات السياحية لم تتوفّر بصورة تفصيلية عن الأشهر الثلاثة الماضية، غير أنّ المشاهدات والمعلومات الأولية تشير بوضوح الى أنّ السياحة العربية حققت زيادات ملموسة ولكن متفاوتة باتجاه لبنان ومصر وسورية والأردن والامارات العربية المتحدة. ولكن السؤال هو: هل كانت المقاصد السياحية العربية المستفيد الأكبر من التوجّهات الجديدة للسياحة العربية بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر وتداعياتها؟

أصدرت الإقتصاد والأعمال، وفي وقت واحد مع عددها العادي عدداً خاصّاً عن المصارف العربية الذي يصدر سنويّاً متزامناً مع الإجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدولي.

تضمن العدد ترتيباً لأول 100 بنك عربي، وهو الترتيب التي تحافظ الإقتصاد والأعمال على الريادة في إصداره، بحيث تعتمده بعد ذلك مطبوعات عدّة عربية وأجنبية.

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار • المغرب 50 درهما

- CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
- U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

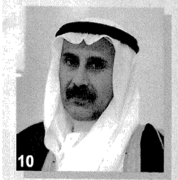
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

تشرين الأول / اكتوبر 2002 / العدد 274

المحتويات


64


76


10


144

يرعاه الرئيس الحريري في بيروت

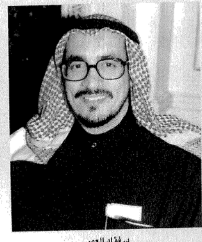
بيت التمويل الخليجي ينظّم إجتماعاً إستثمارياً

تحتضن العاصمة اللبنانية بيروت يومي 9 و10 من شهر تشرين الأول/ أكتوبر الجاري، اجتماعاً استثمارياً مهماً تحت عنوان "اجتماع مجموعة المستثمرين الخاصة" الذي يعقده بيت التمويل الخليجي (ش.م.ب.م) تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** وتنظّمه مجموعة الإقتصاد والأعمال".

ويهدف هذا الاجتماع إلى فتح الآفاق وسبل التعاون ما بين مجموعة من المستثمرين الرئيسيين الذين دخلوا في المشاريع الاستثمارية التي قادها بيت التمويل الخليجي خلال السنوات الماضية، والمستثمرين اللبنانيين أو الذين يتخذون من لبنان مركزاً لأعمالهم.

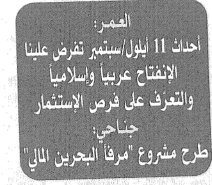
وقال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **فؤاد العمر** لـ "الاقتصاد والأعمال": "إننا نهدف من هذا اللقاء إلى جمع الخبرات والاستثمارات التي قام بها البنك في السنوات الماضية وتقديمها بصورة متكاملة في مكان واحد، حيث سيمكّن ذلك المستثمرين الذين تشرّف البنك بالعمل معهم من التعرف أكثر على تفاصيل المشاريع الاستثمارية الأخرى التي نفذها البنك، وفي الوقت نفسه عرض جميع هذه الخبرات أمام المستثمرين الآخرين في الاجتماع في لبنان ومنطقة دول مجلس التعاون لما لها من دور رائد في مجالات شتى، وهذا ما يخلق التفاعل وتبادل الخبرات، وفتح المجال للتدفق الحر للأفكار المتقدمة في مجال الاستثمارات التي يعنى بها البنك، والتي تشكل للمستثمرين – بشكل عام – اهتماماً مشتركاً".

وأضاف رئيس مجلس الإدارة: "إن بيت التمويل الخليجي، بصفته واحداً من البنوك الاستثمارية العاملة حسب تعاليم الشريعة الإسلامية، أخذ مكانة متميزة في الفترة القليلة الماضية بين البنوك ذات طبيعة العمل المشابهة، وهذا الأمر إذ يزيدنا فخراً واعتزازاً بمتانة الستراتيجيات الموضوعة


د. فؤاد العمر


عصام جناحي

كفلسفة للبنك، والكفاءات البشرية العالية التي جرى توظيفها لخدمة هذه الستراتيجية وتحويلها من النظرية إلى الواقع، إلا أن المنافسة القوية، والتغييرات الكبيرة التي تشهدها أسواق الاستثمار، والمناخ العالمي الاستثماري المتغير، وبخاصة بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001، تجعلنا في حاجة أكبر من ذي قبل للانفتاح عربياً وإسلامياً على أسواقنا والتعرف على فرصنا الخاصة للاستثمار، وتفعيلها، وهذا ما دعانا أن نعقد هذا الاجتماع الخاص في ربوع العاصمة اللبنانية، وما سيزيدنا شرفاً وفخراً أن



يكون هذا الاجتماع تحت رعاية دولة **رفيق الحريري**، وهو المعروف بتشجيعه للاستثمار ونظراته الثاقبة في هذا المجال".

وعن جدول أعمال الاجتماع أفاد **عصام يوسف جناحي** الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي بأنه سيتم طرح عدد من الأوراق والتجارب من أهمها تقديم الرؤية الاستثمارية لـ "مرفأ البحرين المالي" وهو واحد من أهم وأكثر المشاريع حيوية والتي أعلن عنها أخيراً، والتي من المتوقع أن تحدث تغييراً جوهرياً في طبيعة مناخ الاستثمار في البحرين، وسيقدم لهذا المشروع من حيث الأهداف والمزايا الاستثمارية فيه رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة المصممة للمشروع المهندس **أحمد أبو بكر جناحي**، وكذلك مدير الابتكارات والتصاميم في الشركة، **ديفيد أوينز**.

كما سيقدم الشريك والمدير لقسم الاستثمارات الأوروبية في شركة نايت فرنك للاستشارات العقارية الستراتيجية (المملكة المتحدة) **أندرو سيم**، وكذلك الشريك **جيرمي وترز** نظرة تحليلية للسوق العقارية في المملكة المتحدة وأوروبا وسوف

يركز الموضوع على الفرص الاستثمارية العقارية ذات العائد المناسب في الأسواق الأوروبية.

أمّا وزير المالية اللبناني **فؤاد السنيورة** فيقدّم ورقة حول فرص وإمكانيات الاستثمار في لبنان، وفي جلسة تالية يقدم الرئيس التنفيذي لشركة ترند المالية في لبنان د. **جميل جارودي** ورقة عن الفرص المتاحة للبنوك الإسلامية في لبنان، تسبقها ورقة المدير العام لشركة سوليدير **منير الدويدي** عن الرؤية الاستثمارية لسوق العقارات في لبنان.

وفي جلسة أخيرة ومكثفة سيستعرض كل من نائب رئيس مجلس إدارة صندوق إنجازات (الإمارات العربية المتحدة) **د.رامي سعيد**، ورئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لمجموعة جواد للأعمال التجارية (مملكة البحرين) **فيصل حسن جواد**، وكل من عضو مجلس الإدارة في شركة البحرين لسحب الألمنيوم **وليد الزامل**، والمدير العام للشركة **علي العباسي**، وكذلك رئيس مجلس إدارة شركة انترناشونال فرانشايز (مملكة البحرين) **عبد الواحد الكوهجي**، والعضو في مجلس الإدارة في مجموعة الكوهجي **أحمد القطان**، وأيضاً كل من عضو مجلس الإدارة في شركة الخليج للتمويل والاستثمار (مملكة البحرين) **عبد الرحمن الجسمي**، والرئيس التنفيذي للشركة **عادل المناعي**، سيقدمون جميعهم – وهم الذين يمثلون المحفظة الاستثمارية في البنك – رؤاهم الاستثمارية كل في مجاله، والرؤية الاستثمارية الخاصة بهم وأهداف استثماراتهم والمزايا الخاصة بها، وخططها التنموية المستقبلية.

وأضاف الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي **عصام يوسف جناحي** قائلاً: "إن بيت التمويل الخليجي لا يرغب بالاكتفاء بكونه مصرفاً استثمارياً وحسب، ولكن يتطلع أيضاً إلى إجراء عمليتين متزامنتين: الأولى المضي قدماً في سبيل تطوير أدواته الاستثمارية وابتكار الجديد منها والداعم لأعماله، وهذا ما جرى عليه العمل في السنوات الثلاث من عمره. والعملية الثانية تصبّ في تقييم أعمال البنك وتوسيع دوائر اتصالاته، والانفتاح على التجارب الأخرى التي علينا دراستها بكل جدية، والاستفادة من محطات نجاحها وفشلها حتى نستطيع السير مع المتنافسين بقوة واقتدار".

بيت التمويل الخليجي

والمعروف أن بيت التمويل الخليجي تأسس في البحرين في العام 1999 كمصرف إسلامي إستثماري برأس مال مدفوع قدره 65 مليون دولار وبرأس مال مصرّح به قدره 150 مليون دولار. وتقوم ستراتيجية بيت التمويل الخليجي على تعزيز المعاملات المصرفية الإسلامية دولياً من خلال إقامة علاقة شراكة مع المؤسسات المالية الأخرى التي يتركز مجال عملها في دول مجلس التعاون ودول الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ورغم حداثة عمره (نحو 3 سنوات) حقق بيت التمويل الخليجي العديد من المشاريع منها: تأسيس صندوق "إنجازات" للتكنولوجيا، تأسيس شركة انترناشونال فرانشايز، إنشاء شركة الخليج للتعمير، كما قام البنك بسلسلة من الإستثمارات المباشرة في عدد من المشاريع. ونتيجة لستراتيجية البنك ارتفع الربح الإجمالي من 10،7 ملايين دولار نهاية العام 2000 إلى 17،5 مليوناً نهاية العام 2001. وبلغ صافي الدخل نحو 11 مليون دولار في مقابل 7،1 ملايين دولار نهاية العام 2000. ■



قصّ الشريط ويبدو من اليمين: الوزير مالك المعمري، الوزير الشيخ سهيل بن مستهيل شمّاس، محمد بن ناصر الخصيبي، أمين عام وزارة الإقتصاد الوطني، الوزير جمعة بن علي بن جمعة آل جمعة وسعيد خوري.

خطوة رائدة لشركة .C.C.C

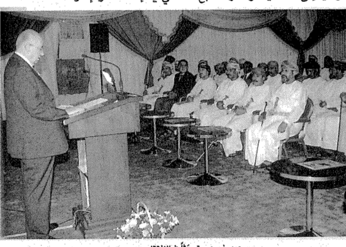
معهد للتدريب المهني في سلطنة عُمان

حققت شركة اتّحاد المقاولين العُمانية خطوة رائدة تشكّل نموذجاً يمكن أن تحتذو حذوه الشركات العاملة في السلطنة كما في البلدان النامية عموماً. فقد أسست الشركة معهداً للتدريب المهني بهدف إعداد عمالة وطنية عالية الكفاءة في مجالات إدارة وقيادة الآليات والمعدات الثقيلة للمشاريع الكبرى دونما الحاجة إلى استخدام كوادر أجنبية بأعداد كبيرة.

افتتح المركز الجديد للمعهد الكائن في موقع الشركة رئيس شركة C.C.C. العالمية **سعيد خوري** تحت رعاية وزير الإسكان والكهرباء والمياه الشيخ **سهيل بن مستهيل شمّاس**، وحضور وزير النقل والمواصلات **مالك بن سليمان المعمري**، ووزير القوى العاملة **جمعة بن علي آل جمعة**.

وقال **خوري** أنّ المعهد يغطي مساحة 150 ألف متر مربع ويضمّ 4 صفوف يستوعب كل منها 25 مقعداً، إضافة إلى قاعة اجتماعات ومحاضرات وأربع قاعات للتدريب، وكلها مجهّزة بأحدث الوسائل التعليمية وأجهزة التدريب المتطوّرة.

الوزير **شمّاس** نوّه بالمبادرة معتبراً أنها تصبّ في سياسة السلطنة الرامية إلى "التعمين" ونشر الطابع العُماني في الإقتصاد والإدارة.



سعيد خوري متحدثاً في الافتتاح

بعد "الوطني" وقبله "الخليج الدولي" و"الإمارات الدولي"

السعودية تفتح أبوابها أمام المصارف الخليجية

منحت السلطة النقدية في المملكة العربية السعودية – مؤسسة النقد العربي السعودي – ترخيصاً لبنك الكويت الوطني – أكبر المصارف الكويتية – يسمح له بتأسيس فرع مصرفي له في المملكة. وهذا الترخيص هو الثالث الذي تمنحه المملكة، إذ سبق ذلك قبل فترة (شباط/ فبراير 2002) إعطاء ترخيص مماثل لبنك الإمارات الدولي. وكان هذا التوجّه بدأ قبل نحو سنتين بإعطاء الترخيص الأول لبنك الخليج الدولي – مقرّه البحرين – الذي بدأ عمله الفعلي في المملكة.

مرحلة جديدة

وهذه السياسة المصرفية السعودية الجديدة تمثّل نقطة تحوّل مهم، وتؤشر إلى أنّ هناك مرحلة جديدة للعمل المصرفي في السوق السعودية. وتحمل هذه المرحلة عنواناً عريضاً هو فتح السوق أمام المصارف الأجنبية عامة، وإن كانت البداية خليجية إلاّ أنها لن تبقى كذلك لا سيما وأنّ المملكة العربية السعودية تسعى إلى الانضمام لمنظمة التجارة الدولية التي تنص اتفاقيتها على فتح الأسواق وعلى عدم التمييز بين المستثمر المحلي والمستثمر الخارجي. مع الإشارة إلى أنّ مفاوضات انضمام المملكة إلى الـ WTO قد قطعت شوطاً كبيراً.

ومما لا شك فيه أنّ سياسة الانفتاح المصرفي هذه المتمثلة بالترخيص لثلاثة مصارف غير سعودية قد وضعت نهاية لفترة استمرت زهاء 20 عاماً حيث كان آخر ترخيص مصرفي تمّ منحه في العام 1987 لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار.

والواقع أنه طوال العقدين الماضيين كانت السوق السعودية مقفلة تماماً أمام المصارف الأجنبية أياً تكن جنسيتها. وكان وراء هذه السياسة أسباب واعتبارات تتعلّق بالأوضاع المصرفية السائدة في حينه. وانطلاقاً من النتائج التي تمّ تحقيقها، يمكن القول أنّ سياسة "الحماية" المصرفية كانت سياسة حكيمة حيث تمّت خلال تلك الفترة، وبفضل الجهود الكبيرة والدؤوبة التي قامت بها مؤسسة النقد العربي السعودي "ساما"، إعادة هيكلة القطاع المصرفي القائم، كما تمّت تنقية الجهاز من ديون الثمانينات. وقد حصلت بالفعل خلال تلك الفترة عملية بناء ضخمة للقطاع المصرفي سواء لجهة الموارد أو لجهة النشاطات المصرفية وعملية المكننة، وإدخال أنظمة المدفوعات وغير ذلك من الإجراءات الرامية إلى رفع مستوى الأداء في المؤسسات المصرفية. وبالفعل، فإنّ السياسة التي اعتمدتها مؤسسة النقد العربي السعودي قد أهّلت القطاع المصرفي السعودي لمستوى متطوّر ووضعته في مصاف المصارف المتقدّمة عالمياً وفي طليعة المصارف العربية.



حمد السياري، محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي

من هنا يمكن القول أنّ المرحلة المصرفية السابقة، كانت مرحلة بناء وتأهيل أعطت ثماراً جيدة ومكّنت القطاع المصرفي ليلعب دوراً رائداً ومؤثراً في تنمية الاقتصاد السعودي وفي حفز القطاع الخاص للإسهام في النشاط الاقتصادي.

عنصر منافسة

ولا شك في أنّ سياسة الانفتاح الجديدة التي انتهجتها المملكة ستُدخل إلى السوق المصرفية عنصراً جديداً للمنافسة، خصوصاً وأنّ هذا الانفتاح يأتي في ظل نظام جديد يتمّ درسه حالياً لأسواق رأس المال، سيسمح بقيام مؤسسات تمارس نشاطات مصرفية واستثمارية كانت محصورة بالمؤسسات المصرفية، إذ أنّ النظام الجديد سيتيح إمكان قيام شركات لإدارة الصناديق ولأعمال السمسرة، وللصيرفة الاستثمارية، بل إنّ هذا الانفتاح المصرفي يندرج ضمن برنامج إصلاح اقتصادي أقرّته الحكومة ويتمّ تنفيذه بسرعة غير معهودة. ويشمل هذا البرنامج العديد من المرافق والنشاطات: الكهرباء، الاتصالات، مبادرة الغاز، قانون الاستثمارات الأجنبية، النظام الضرائبي والجمركي، قطاع التأمين وغير ذلك. من هنا يأتي الانفتاح المصرفي في إطار برنامج إصلاحي رائد وطموح يتسم بالانفتاح ويضع اقتصاد المملكة في مرحلة ملأى بالتحديات والفرص.

ومع ذلك، فإنّ عنصر منافسة المصارف الأجنبية لن يشكّل تهديداً كما ترى ذلك السلطات السعودية والمصارف السعودية نظراً إلى الوجود القوي للمصارف وانتشارها في مختلف المناطق ونظراً إلى تسلّحها بالخبرات التقنية والإدارية وبالقدرات المالية. أضف إلى ذلك، أنّ المصارف الأجنبية موجودة في السوق المصرفية عبر شراكاتها مع المصارف المشتركة واضطلاعها بالإدارة.

ففي السعودية وجود لـ سيتي غروب الأميركي وHSBC البريطاني، وABN / امرو الهولندي، وكريدي أغريكول الفرنسي.

في المقابل، فإنّ عنصر المنافسة من قبل المصارف الوافدة من الخارج قد ينطوي على جوانب إيجابية، بحيث يشكّل حافزاً لتحسين الخدمات ولإدخال منتجات جديدة.

مرحلة خليجية

وعلى جانب آخر، فإنّ سياسة السعودية باتجاه فتح الأبواب أمام المصارف الأجنبية وبداية الخليجية يمهّد لمرحلة مصرفية خليجية كان من المفترض، ربما، أن تبدأ قبل سنوات. فالسماح للمصارف الخليجية إنشاء فروع لها ضمن بلدان الخليج، منصوص عليه في الاتفاقية الاقتصادية الموحّدة لدول مجلس التعاون. والتطبيق العملي لهذا الجانب من قبل المملكة، سيؤدي حتماً إلى انفتاح من البلدان الأخرى على قاعدة المعاملة بالمثل. وهذا يعني، بصورة خاصة دولة الكويت التي تنتهج سياسة مصرفية مقفلة، والترخيص لمصرف كويتي بدخول السوق السعودية سيكون مؤشراً لمرحلة مصرفية جديدة في الكويت، وفي البلدان الخليجية الأخرى، وهذا التحوّل ستكون له نتائجه ليس على القطاع المصرفي الخليجي، بل على الاقتصاد الخليجي ككل.

بنك الكويت الوطني

وإذا كانت هذه الخطوة تعني، سعودياً، مرحلة جديدة ذات عنوان جديد، فماذا تعني على صعيد بنك الكويت الوطني نفسه صاحب الرخصة الثالثة في المملكة؟

فعلى الرغم من أنّ خطوة تأسيس فرع مصرفي في السعودية ليست بالأمر السهل ولا يؤمل منها نتائج سريعة، تظل هذه الخطوة من جانب "الوطني" تجسيداً لطموحاته الإقليمية التي كانت تشكّل أحد محاور ستراتيجيته في السنوات الأخيرة، فهذه الخطوة باتجاه السعودية سبقتها خطوة باتجاه مملكة البحرين حيث تمّ منذ بضعة أشهر تحويل فرع "الوطني" من وحدة مصرفية خارجية "أوف شور" إلى فرع تجاري، كما يفاوض "الوطني" على فتح فروع له في دول خليجية أخرى لا سيما في الإمارات العربية المتحدة.

وستراتيجية التوسّع الإقليمي تبدو قدراً وليس خياراً بالنسبة إلى بنك مثل بنك الكويت الوطني الذي يعدّ أكبر مصرف في الكويت ويستحوذ على نحو نصف القطاع المصرفي، كما يعدّ أحد أنجح المصارف العربية، ويحتل مرتبة متقدمة في لائحة المصارف العربية، ويتميّز بربحية عالية ومتزايدة بصورة مطردة. لذا فإنّ "الوطني" يسيطر على قسم كبير من سوقه المحلية ويمتلك إمكانات تفوق إمكانات الفرص المتاحة في الكويت، علماً أنّ زيادة إمكانات هذه الفرص ليست بالأمر السهل.

نضوج فكرة التوسّع

من هنا كان من الطبيعي أن يكون لدى "الوطني" تفكير مبكر بالتواجد الخارجي الذي بدأ بادئ الأمر باتجاه لندن حيث أسس فرعاً له أواخر الثمانينات، ولكن، وبعد التجربة تبيّن لإدارة البنك أنّ الأسواق الدولية غير مربحة لأسباب واعتبارات عدة، فأقدمت على إعادة هيكلة التواجد الخارجي لصالح التواجد المحلي.



إبراهيم دبدوب

وهكذا، ومع مطلع التسعينات بدأ بنك الكويت الوطني يتطلع إقليمياً فتمكّن من تطوير مساهمته في بنك الريف في لبنان إلى ملكية شبه كاملة وتحويله إلى مصرف محلي تابع يحمل اسم "بنك الكويت الوطني" الذي يمتلك عدداً من الفروع ويقوم بنشاط مصرفي متنوّع.

وعلى صعيد آخر حاول البنك غير مرة شراء بنك قائم في مصر إلاّ أنّ النجاح لم يكن حليفاً له لاعتبارات لا مجال للدخول فيها في هذا السياق، علماً أنّ محاولات البنك مستمرة في هذا الاتجاه مدفوعة بوجود سوق مصرفية في مصر غير مشبعة حتى الآن، وبحجم من الاستثمارات الكويتية في مصر.

كذلك سعى "الوطني" إلى إقامة تحالف ستراتيجي مع البنك الأهلي التجاري السعودي، إلاّ أنّ نتائج هذا التحالف جاءت متواضعة ودون الطموحات واقتصرت على تعاون في تسويق بعض المنتجات وبعض الصناديق الاستثمارية.

وهكذا يمضي بنك الكويت الوطني في توجهاته الإقليمية مؤكّداً ما قاله رئيس المدراء العامين في البنك **إبراهيم دبدوب** بأنّ التوسّع الإقليمي وفق التصورات الأولية لم يسفر عن نتائج وأنّ هذا التوسّع يتخذ حالياً منحى التفريع.

خطوة أولى

ومما لا شك فيه أنّ إقدام بنك الكويت الوطني على دخول السوق السعودية يشكّل خطوة طموحة وجريئة في آن، ومن شأنها، ربما، أن تثير شهية الآخرين. ومع ذلك، فالسؤال المطروح هو: ماذا يمكن أن يقدّم بنك الكويت الوطني إضافة جديدة للسوق السعودية وهي المخدومة جيداً وبمستوى متقدم من جانب المصارف القائمة؟

بطبيعة الحال، ربما تكون أهداف المرحلة الأولى هي التعرّف على السوق وعلى الفرص المتاحة، وبناء قاعدة المعلومات استعداداً لمرحلة أخرى تتكوّن معطياتها وأهدافها من خلال التعاطي المباشر مع السوق ومن داخله.

غير أنّ التوسّع الذي يعطي حصصاً قائمة ومحسوسة إنما يتطلّب شراء أحد البنوك القائمة بحيث يتمّ التزاوج بين الخبرة الوافدة مع الحصة السوقية القائمة.

لكن توسّعاً من هذا النوع ليس متاحاً في المرحلة الحاضرة مع بنك الكويت الوطني أو سواه لأنه ليس هناك مصارف معروضة للبيع، وإن وجدت، فإنّ أثمانها غالية بفعل ارتفاع أسعار الأسهم.. ومع ذلك، فإنّ الفرص لن تنعدم ولكن استغلالها يتطلّب تواجداً في السوق وانتظاراً لتوافر الظروف المؤاتية.

ويمكن القول أنّ التوسّع المصرفي على مستوى المنطقة يصطدم بواقعين: فالتفريع في البلدان المشبعة مصرفياً كبلدان الخليج قد لا يعطي نتائج سريعة نظراً إلى وجود مصارف قوية قادرة على تلبية احتياجات الزبائن ولها وجود قديم وتملك شبكة واسعة من الفروع والعلاقات، في حين أنّ التواجد في الأسواق الأخرى غير المشبعة وغير المخدومة مصرفياً، يحقق نتائج أسرع لكن دون ذلك محاذير ناتجة من كون هذه الأسواق تعاني من التقلبات الاقتصادية، ما يجعل الاستثمار فيها منطوياً على هامش أعلى من المخاطر.

ومهما يكن، فإنّ دخول بنك الكويت الوطني إلى السوق السعودية، وهو البنك الذي يملك الخبرات والتقنيات والقدرات المالية، يمكن اعتباره محطة مهمة في التاريخ المصرفي الخليجي وستكون لها نتائج إيجابية ستطاول القطاع المصرفي العربي ككل. ■

"كيبكو" أم "الأهلي المتحد"

من يتملك بنك الكويت والشرق الأوسط؟

من يربح معركة التنافس على ملكية بنك الكويت والشرق الأوسط الكويتي؟ وما هي النتائج المرتقبة للتنافس القائم بين مجموعتين قويتين تسعى كل منهما للسيطرة على البنك، ولكل من المجموعتين أسبابها ومنطلقاتها وأهدافها؟

المساكنة غير واردة

أوائل الصيف الماضي قرّرت الحكومة الكويتية خصخصة بنك الكويت والشرق الأوسط من خلال طرح ملكيتها فيه – وعبر الهيئة العامة للاستثمار الحكومية – على الاكتتاب العام. وقد فتح هذا الاكتتاب منافسة قوية بين مجوعتين الأولى هي مجموعة البنك الأهلي المتحد الذي مقرّه في البحرين وتملكه مجموعة خليجية أكثريتها كويتية، وبين شركة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو" التي تتّخذ من الكويت مقراً لها، ولها نشاطات متنوعة في الكويت وخارجه في قطاعات المصارف والاستثمار والصناعة والمقاولات والإعلام، وتكنولوجيا المعلومات.

وقد تبيّن بنتيجة الاكتتاب أن البنك الأهلي المتحد حصل على 43 في المئة من الأسهم، في حين حصلت مجموعة "كيبكو" على 29 في المئة. وتمّ مؤخراً انتخاب مجلس إدارة تمّت من خلاله تزكية أربعة أعضاء يمثّلون مجموعة البنك الأهلي المتحد هم: **حامد السيف، أنور الكاظمي، فيصل المدلج، مايكل فولار**. وأسفر الانتخاب عن استبعاد ممثلي مجموعة كيبكو، كما أسفر عن بروز خلاف قانوني حول شرعية إجراءات انعقاد الجمعية العمومية ونتائجها التي لم تصدّق عليها وزارة التجارة الكويتية حتى الآن، مما أدّى إلى تقديم طعن أمام الجهة القضائية المختصة. مما يعني أن إنجلاء الصورة لن يتم إلا بتسوية حصة من الطرفين أو بصدور أحكام واضحة من وزارة التجارة أو من المحاكم.

وبقطع النظر عما ستؤول إليه هذه التطورات، فإن ما حصل يشير بوضوح إلى أن إمكانية "المساكنة" بين المجموعتين داخل مجلس إدارة بنك الكويت والشرق الأوسط باتت غير ممكنة، وأن حسم المسألة لا بدّ أن يتمّ عن طريق شراء أي مجموعة لأسهم المجموعة الأخرى.

وإذا كان من الصعب التنبؤ بما سيسفر عنه التنافس القائم فإنه من الممكن الوقوف على أهداف ومنطلقات كل من المجموعتين.



فيصل العيار، العضو المنتدب ورئيس المدراء التنفيذيين في "كيبكو"



حمد الرزوق، نائب رئيس البنك الأهلي المتحد

الأهلي المتحد

تشكّل البنك الأهلي المتحد قبل نحو عامين ضمن رؤية مصرفية لتأسيس بنك خليجي قوي له تواجد في بلدان الخليج الستة إما مباشرة أو عبر حصص أساسية في مصارف قائمة. وانطلق هذا البنك من عملية دمج تمّت بين بنك الكويت المتحد المسجّل في المملكة المتحدة وبين البنك الأهلي التجاري في البحرين المؤسس في العام 1977 ويملك 9 فروع محلية.

وقد أعقب ذلك حصول اندماج بين الأهلي المتحد البحرين وبين بنك البحرين التجاري (سابقاً بنك غريندليز البحرين).

وكان البنك الأهلي المتحد – المملوك من أكثرية كويتية – اشترى حصة في بنك الكويت والشرق الأوسط بنسبة 15 في المئة لتصل حصته الإجمالية إلى 18 في المئة. وانطلاقاً من ذلك حاول عبر الاكتتاب العام تعظيم حصته ليتمكّن من السيطرة على إدارة البنك الكويتي بهدف تعزيز وجوده في سوق الكويت عبر مصرف قائم يملك 15 فرعاً وتقدّر حصته بنحو 10 في المئة من مجموع موجودات السوق المصرفية.

وتشكّل سوق الكويت أولوية بالنسبة إلى البنك الأهلي المتحد لكونه كان يملك نسبة 18 في المئة من بنك الكويت والشرق الأوسط، ولكون الأهلي المتحد تملكه أكثرية كويتية ممثلة بشركة استثمارات مشاريع الخليج (19,3 في المئة) والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية (18,7 في المئة).

مجموعة "كيبكو"

أما مجموعة كيبكو فهي شركة استثمارية كويتية كبرى لها استثمارات في مجالات وقطاعات متنوعة. وهي تملّكت قبل سنوات قليلة بنك برقان الكويتي الذي تعتبره مجرّد قاعدة للتوسّع المصرفي. وكانت المجموعة سعت إلى تحقيق دمج بين "برقان" و"الكويت للشرق الأوسط" بغية تكوين قاعدة مصرفية كويتية مؤثرة تتكامل مع نشاط المجموعة المصرفي خارج الكويت والمتمثّل في امتلاك مصارف في كل من البحرين والأردن وتونس.

وإذا كان التنافس القائم لن يسفر عن تحقيق اندماج بين "برقان" و"الشرق الأوسط" وهو أمر يبدو مستبعداً في الوقت الحاضر، فإن حسم التنافس لا بد أن يتمّ عبر الشراء، وبالطبع ستكون نتيجة الشراء أياً كان الشاري، أن مجموعة ستحقق مكانة مالية وستستأثر بقاعدة مصرفية لها آفاقها، وأن المجموعة الأخرى ستحقق مكاسب مالية من خلال بيع أسهم وبأسعار لن تكون إلا مجزية، فمن سيشتري؟ ومن سيبيع؟■

ظاهرة صناديق الاستثمار في السوق السعودية

المصارف تدير 151 صندوقاً بحجم 52.1 مليار ريال

كتب فيصل أبو زكي

ظاهرة لافتة تشهدها السوق السعودية هي النمو السريع الذي تسجله صناديق الاستثمار التي تديرها المصارف السعودية سواء كان من حيث حجم أصولها أو من حيث عددها أو عدد المستثمرين فيها.

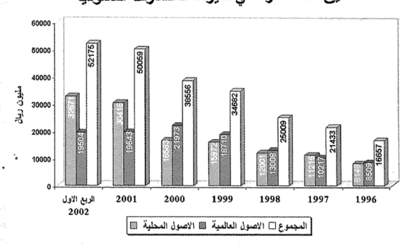
ففي نهاية العام 2001، بلغ إجمالي أصول 138 صندوق استثمار تديرها المصارف السعودية أكثر من 50 مليار ريال سعودي بالمقارنة مع 38,5 ملياراً في العام 2000 و 16,6 ملياراً في العام 1996. أمّا عدد المستثمرين في هذه الصناديق فبلغ 173999 مستثمراً في نهاية العام 2001 بالمقارنة مع 45136 مستثمراً في العام 1996. وفي نهاية الفصل الأول من العام الحالي زاد إجمالي أصول هذه الصناديق إلى 52,17 مليار ريال سعودي.

وتغطي هذه الصناديق معظم أنواع الأصول والأسواق مثل الأسهم الأميركية، الأسهم الأوروبية، الأسهم الآسيوية، الأسهم العربية، السندات الدولية، أسواق النقد الدولية، الصناديق المضمونة والصناديق المختلطة. لكن الملفت للنظر هو الزيادة المتواصلة في حصة الأصول المحلية في هذه الصناديق خصوصاً في العام 2001 الذي تجاوز فيه حجم هذه الأصول نظيراتها الدولية.

ففي نهاية العام الماضي، بلغ حجم الأصول المحلية في هذه الصناديق 30,4 مليار ريال سعودي بالمقارنة مع 16,58 ملياراً في العام 2000 أي بزيادة نسبتها 83,3 في المئة هذا في الوقت الذي تراجع حجم الأصول الدولية من 21,97 إلى 19,46 مليار ريال بين العامين 2000 و 2001. أي بنسبة 10,6 في المئة. وتتوزّع الأصول المحلية بمعظمها على صناديق تمويل التجارة (15,2 مليار ريال)، وصناديق السندات المحلية (7,58 مليارات) وصناديق الأسهم المحلية (2,48 مليار) وصناديق أسواق النقد (14,9 ملياراً).

وبالطبع فإن نمو نشاط الصناديق يعكس الخبرة الجيدة التي إكتسبتها المصارف في مجال إدارة الأموال وفي تسويق مثل هذه الصناديق على قاعدة عملائها الواسعة التي أصبحت شريحة متزايدة منها، أكثر دراية بشؤون الاستثمار وجرأة على التنويع خارج إطار الودائع التقليدية. لكن السبب وراء التحوّل نحو الأصول المحلية في العام 2001 يعود بشكل أساسي إلى الإنخفاض الحاد الذي سجلته البورصة الأميركية والبورصات الرئيسية الأخرى وخصوصاً بورصة الناسداك خلال تلك الفترة والتي تكبد نتيجتها المستثمرون خسائر كبيرة. أضف إلى ذلك الهبوط المتلاحق الذي لحق بأسعار الفائدة على الدولار خلال العام 2001 والذي أوصل معدلات الفائدة إلى أدنى مستوياتها. دفعت هذه التغييرات التي عصفت بالأسواق المالية الدولية الكثير من المستثمرين للإنكفاء إلى الأسواق المحلية مما كان له إنعكاس إيجابي كبير على سوقي الأسهم والعقارات. وهذا ما حدث فعلاً في السوق السعودية التي إستفادت أيضاً في العامين الأخيرين من وفرة السيولة المحلية نتيجة إرتفاع أسعار النفط خصوصاً في العام 2000. وإضافة إلى الإرتفاع الملحوظ في أسعار العقارات، سجلت أسعار الأسهم السعودية نمواً متواصلاً منذ نهاية العام 1999. وبلغت نسبة نمو المؤشر العام للأسعار 43,5 و 11,3 و 7,6 في المئة في الأعوام 1999 و 2000 و 2001 على التوالي. واستمر النمو خلال العام 2002 حيث إرتفع المؤشر بنسبة 13,6 في المئة بين نهاية العام الماضي ونهاية الفصل الثاني من العام الحالي.

ولا بدّ من الإشارة هنا الى أنّ جنوح المستثمرين السعوديين نحو الأسهم لم يأت على حساب نمو الودائع في المصارف التي

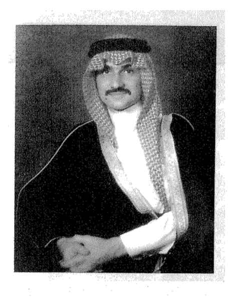


* تشمل الصناديق المؤسسة خارج السعودية ايضاً

إستمرت هي الأخرى بالنمو بمعدلات جيدة خلال الأعوام الأخيرة ولاسيما بند الودائع تحت الطلب الذي أصبح يشكّل أكثر من 49,1 في المئة من إجمالي ودائع العملاء في نهاية النصف الأول من العام الحالي.

أمّا بالنسبة للوضع التنافسي للمصارف في قطاع صناديق الاستثمار، فلا يزال البنك الأهلي السعودي يتصدر هذه السوق وبفارق كبير عن المصارف الأخرى. فوفق إحصائيات الفصل الأول من العام الحالي، بلغت حصة "الأهلي" من سوق الصناديق 46,9 في المئة. وبلغ حجم الأصول في الصناديق الـ22 التي يديرها 24,46 مليار ريال سعودي. وتلاه بنك الرياض بحصة 13 في المئة حيث بلغ حجم الأصول في صناديقه الـ 23 نحو 6,8 مليارات ريال. وجاء كل من البنك السعودي البريطاني وشركة الراجحي المصرفية للاستثمار في المرتبة الثالثة بحصة 9,5 في المئة لكل منهما. وجاء البنك السعودي الأمريكي رابعاً بحصة 8,6 في المئة، وتتوزّع المصارف الأخرى النسبة المتبقية.

ويمكن القول أن النمو الحاصل في نشاط إدارة الصناديق يمثّل تطوّراً مهماً بالنسبة للمصارف السعودية بإتجاه تطوير مصادر دخل جديدة لاسيما من الرسوم والعمولات والتي لا يتطلب جنيها أية زيادات في حجم الميزانية. ولا شك أنّ العوامل الدولية مثل تراجع البورصات العالمية وأخيراً أحداث 11 أيلول/سبتمبر جاءت في مصلحة المصارف من حيث بقاء الأموال في السوق السعودية وفي عهدة المصارف إمّا كودائع أو كأموال تحت الإدارة. ويبقى القول أنّ تطوّر سوق الصناديق سيكون مرهوناً بعوامل أخرى أهمها نجاح المصارف في تحقيق مردود تنافسي للمستثمرين. كما أنّ حجم هذه الصناديق هو مؤشر آخر على حجم الثروات التي يملكها القطاع الخاص السعودي في الداخل والخارج والتي يمكن أن تشكّل المصدر الأساسي لتحريك عملية الاستثمار والنمو الاقتصادي في السنوات المقبلة في ظل سياسة الإصلاح والإنفتاح الاقتصادي التي تتبناها الحكومة السعودية.



الوليد بن طلال "المواطن الفخري"

منح عمدة مدينة "كان" الفرنسية الأمير **الوليد بن طلال** شهادة المواطن الفخري للمدينة تقديراً وامتناناً لزيارته السنوية للمدينة الواقعة على الساحل الجنوبي لفرنسا. وخلال لقاء حضره عدد كبير من الصحفيين على متن يخت الأمير **الوليد بن طلال**، قدم العمدة **برنار بروشو** شهادة المواطن الفخري للوليد. يذكر أنّ هذا هو التكريم الدولي الـ 11 للوليد. وكان قد حصل في تشرين الأول/ أكتوبر 1997 على وسام رئيس الجمهورية الإيطالية من اللجنة العلمية لمركز الأبحاث العالمي الإيطالي **بيو مانزو**، كما قلّده العاهل الأردني الملك **حسين بن طلال** وسام الكوكب الأردني من الدرجة الأولى أواخر العام 1997. وفي تموز/ يوليو 1998 قلّده رئيس الجمهورية اللبنانية السابق **الياس الهراوي** وسام **الأرز** الوطني من رتبة كومندور. أمّا ميدالية مدينة كان الذهبية فقد تسلّمها **الوليد بن طلال** من محافظ المدينة في آب/ أغسطس 1998. وفي تموز/ يوليو 1998 قلّده الرئيس الكوري **كيم داي جونغ** وسام هيونغ – إن من درجة الاستحقاق للخدمة الديبلوماسية، كما تسلم **الوليد** قلادة بيت لحم من قبل الرئيس الفلسطيني **ياسر عرفات** في تشرين الثاني/ نوفمبر 2000، ليعود ويتسلم في يوليو/ تموز 2001 وسام الطبقة الأولى الرفيع للعائلة المالكة في سلطنة بروناي. أمّا في مطلع هذا العام، فقد قلّده ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** وسام الملك **عبد العزيز** من الدرجة الأولى لرجال الأعمال المتميزين. وخلال زيارة **الوليد** إلى لبنان في آذار/ مارس الماضي، قام رئيس الجمهورية **إميل لحود** بتقليده وسام الأرز الوطني من رتبة ضابط أكبر. وفي حزيران/ يونيو من هذا العام، قلده الرئيس التونسي **زين العابدين بن علي** وسام الصنف الأكبر من وسام الجمهورية التونسية.

بنك مصر لبنان: توسّع وفروع جديدة

قرر بنك مصر لبنان تنفيذ خطة توسّع في لبنان خلال العام المقبل 2003. وقال د. **بهاء حلمي إسماعيل**، رئيس مجلس إدارة بنك مصر لبنان، أنّ خطة التوسّع سيتمّ تنفيذها على محورين: المحور الأول جغرافي حيث يشمل افتتاح فروع جديدة عدة منها فرعين في مدينة بيروت سيتمّ افتتاح أحدهما قبل نهاية العام الحالي، مشيراً إلى أنّ البنك يمتلك 15 فرعاً في معظم مناطق لبنان في الوقت الراهن. أمّا المحور الثاني لخطة التوسّع فيشمل طرح منتجات مصرفية جديدة في مجال التجزئة والقروض الشخصية والدخول في مجال القروض المسوّقة عبر تحالفات مع بنوك أخرى.

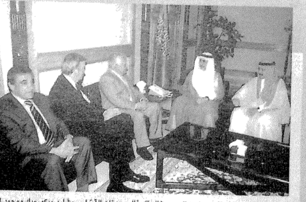
يذكر أنّ رأس مال بنك مصر لبنان يبلغ حالياً 29 مليار ليرة وهناك اتجاه لزيادة رأس المال للوفاء بمقررات "بازل" بشأن الملاءة المالية وكفاية رأس المال.

ندوة بيت الإستثمار الخليجي

نظّم بيت الإستثمار الخليجي ندوة متخصصة في الكويت – فندق مريديان حول "أوروبا – مزايا وفرص الإستثمار" وشارك في الندوة الملحق التجاري والإقتصادي الفرنسي ونخبة من المتخصّصين الذين شرحوا الفرص الإستثمارية في أوروبا، كما شهدت الندوة طرح صندوق "العقار الأوروبي".

وقال نائب الرئيس الأول لتطوير الأعمال والتسويق لدى بيت الإستثمار الخليجي **خالد سعود السنعوسي** أنّ الندوة جاءت رغبة في توعية المستثمرين واطلاعهم على آخر المستجدات في أسواق المال العالمية والعملة الأوروبية.


Corum «Grande Date» Watch in steel. Automatic movement (certified COSC). Designed by Severin.
CORUM
SWISS MADE



الوزير د. إبراهيم العساف وبدا من اليمين: خالد الجفالي، عدنان القصّار، ريشارد ميكورميك ومحمد لمع



من اليمين : أحمد العمودي، عدنان القصّار، وليد الجفالي، ريشارد ميكورميك ومحمد لمع

بعد إتصالات أجراها القصّار

الغرفة الدولية تهتم بتعزيز العلاقات الاقتصادية السعودية - الأميركية

أسفرت الإتصالات التي أجراها رئيس اتّحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **عدنان القصّار** بالمسؤولين في المملكة العربية السعودية وبالهيئات الاقتصادية السعودية، عن زيارة مشتركة إلى المملكة قام بها رئيس غرفة التجارة الدولية **ريشارد ميكورميك والقصّار** حيث قابلا نائب الملك ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** بحضور الأمير **نواف بن عبد العزيز** رئيس الإستخبارات العامة. كما قابلا النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء الأمير **سلطان بن عبد العزيز**، وحضر المقابلتين كل من نائب رئيس غرفة بيروت **محمد لمع** وعضو مجلس إدارة الغرفة الدولية **خالد أحمد الجفالي**.

أكّد رئيس الغرفة الدولية للأميرين **عبد الله وسلطان** أهمية العلاقات الاقتصادية بين الولايات المتحدة الأميركية والمملكة العربية السعودية، مؤكداً أنه ينقل رسالة من رجال الأعمال الأميركيين والقطاع الخاص الأميركي يعربون فيها عن تطلعهم إلى مزيد من التعاون الاقتصادي وتعزيز الروابط الاقتصادية بين البلدين بعيداً عن بعض المواقف السياسية المعارضة التي تظهر بين الحين والآخر في الولايات المتحدة الأميركية. وأكّد **ميكورميك** على الدور الفعّال الذي يلعبه القطاع الخاص الأميركي في هذا المجال.

ودعا رئيس الغرفة الدولية إلى تعزيز هذا التعاون وخلق فرص جديدة للاستثمار والأعمال بين الولايات المتحدة والمملكة العربية السعودية إدراكاً من القطاع الخاص الأميركي لأهمية الدور الاقتصادي الذي تحتله المملكة العربية السعودية ولما يمكن أن يحققه تعزيز العلاقات الاقتصادية بينهما من مصلحة مشتركة بين البلدين.

وأكّد رئيس اتّحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان **عدنان القصّار** أنّ الرغبة التي يبديها رئيس الغرفة الدولية بتعزيز التعاون الاقتصادي بين بلاده وبين المملكة العربية السعودية هي رغبة جدية نابعة من إيمانه بأنّ هذا التعاون سيعود بالفائدة المشتركة على البلدين، وأنّ **ميكورميك** سيسعى من جانبه بعد عودته إلى الولايات المتحدة الأميركية إلى إيجاد أفضل فرص للتعاون بعد أن ينقل إلى القطاع الخاص الأميركي نتائج زيارته إلى المملكة وهو سيدعو رجال الأعمال الأميركيين لزيارة المملكة والإطلاع عن كثب على مجالات التعاون.

وقابل الوفد في زيارته للمملكة وزير المالية والاقتصاد الوطني د. **إبراهيم العساف**. ووزير المواصلات د. **ناصر السلوم** ورئيس البنك الإسلامي للتنمية د. **أحمد بن محمد علي**. كما عقد سلسلة لقاءات موسّعة مع عدد من كبار رجال الأعمال السعوديين الذين يمثلّون مختلف الهيئات والقطاعات الاقتصادية كان أبرزها اللقاء الذي عقد في غرفة تجارة وصناعة جدّه. وكان هناك تأكيد على ضرورة العمل بجدية لتعزيز العلاقات الاقتصادية بين الولايات المتحدة والمملكة العربية السعودية لا سيّما وأنّ المملكة أعربت عن ترحيبها بكل تعاون يخدم مصلحة شعبها ويعود بالفائدة المشتركة على الطرف الآخر.

وأكّد الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** بدوره على موقف المملكة العربية السعودية القائم على دعم كل جهود السلام ومكافحة الإرهاب والإنفتاح على العالم كله وفي طليعته الولايات المتحدة الأميركية.

ونوّه الأمير **عبد الله** بعلاقات الصداقة والتعاون التي قامت وتقوم بين الولايات المتحدة الأميركية والمملكة العربية السعودية والتي تجلّت في أكثر من مجال إقتصادي وسياسي.

ودعا الأمير **عبد الله** إلى الإستمرار في دعم كل جهد يؤدي إلى الحفاظ على هذه العلاقة وتعزيزها لما فيه مصلحة البلدين. وقال إننا نتطلع إلى الدور الكبير الذي يلعبه رجال الأعمال والمؤسسات الاقتصادية في البلدين وندعو إلى تعزيز وتفعيل هذا الدور. ونحن من جانبنا على استعداد لتقديم كل التسهيلات التي يحتاجها تعزيز هذا التعاون.

ولم يكن لبنان غائباً عن الحضور أثناء الزيارة إذ أعرب الأمير **عبد الله** عن محبته لهذا البلد واستعداد المملكة لدعم كل الجهود المؤدية إلى إنمائه وأعماره.

وبعد زيارة السعودية قام **القصّار وميكورميك** بزيارة إلى دمشق لمقابلة كبار المسؤولين فيها وإبلاغهم رسالة رجال الأعمال الأميركيين التي سبق وتمّ إبلاغها إلى المسؤولين السعوديين والإعراب لهم عن رغبة القطاع الخاص الأميركي بالعمل على تعزيز العلاقات الاقتصادية بين الولايات المتحدة الأميركية وسورية. ■

البنوك المصرية في مرحلة جديدة

الحرس القديم يرحل وأبناء "سيتي بنك" يتولون القيادة




محمود عبد العزيز

محمود عبد السلام عمر

عبد الله طايل



أحمد البردعي



وجدي رباط

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

يتفق المراقبون لأوضاع الجهاز المصرفي في مصر على أن العام الجاري 2002 سيمثل علامة فارقة في تاريخ البنوك على أصعدة عدة، تبدأ بالصعيد الشخصي وتنتهي بتحولات جذرية عميقة في الأداء والدور والأهداف.

فالعام 2002 جاء منذ أيامه الأولى ليمثل نهاية لحقبة طويلة من تاريخ البنوك المصرية كان أبرز ملامحها الخاصة "إفراط ائتماني لا محدود"، بحيث أعطى من لا يملك لمن لا يستحق، إضافة إلى توجهات مصرفية غير رشيدة وصعود أهل الثقة ليتولوا المراكز القيادية وتسييس دور البنوك بحيث تحولت المصارف إلى أدوات في يد بعض السياسيين وتراجعت إلى حدّ كبير كافة القواعد المهنية والتقنية ليحلّ محلها "أعراف" لم تعهدها المصارف من قبل مثل لعبة "القروض السياسية"، "الائتمان بالتعليمات" وتمويل المشروعات لأهداف دعائية وليس بناء على دراسات جدوى اقتصادية.

هذه الحقبة التي امتدت بين العامين 1985 و2000 بدأت "تلملم" أوراقها وملفاتها مع موجة رحيل رموزها عن الساحة، وهي الرموز التي شكّلت ما يسمّى بالحرس القديم ليحلّ محلها جيل مصرفي جديد تربّى وتدرّب وتعلّم في أرقى المدارس المصرفية في العالم وهي مدرسة "سيتي بنك" الأميركية، وهو الجيل الذي غادر مصر منذ منتصف السبعينات لينتقل مع فروع وبنوك "سيتي بنك" حول العالم إلى أوروبا والشرقين الأوسط والأقصى ويكتسب المهارات وتتراكم لديه الخبرات من أسواق متباينة ومختلفة.

رهان المستقبل

وبقدر ما كان قرار تسليم زمام قيادة البنوك المصرية لأبناء مدرسة "سيتي بنك" صعباً ومغامرة في حسابات الكثيرين داخل دوائر صنع القرار ويواجَه بمقاومة شديدة من جانب أصحاب المصالح خصوصاً أن رموز الحرس القديم ما كانوا ليتنازلوا عن مواقعهم ومكاسبهم بسهولة، بقدر ما كانت الحكومة المصرية تعتبر هذا القرار "رهاناً" على المستقبل ومحاولة أخيرة لإصلاح أوضاع مصرفية غير سليمة. ورغم أن الحكومة تدرك وعن يقين بأن تسليم البنوك لأبناء "سيتي بنك" يمثل تسليم مريض في حالة حرجة لجرّاح سيتولى بالقطع إجراء عدة جراحات ضرورية لإنقاذ المريض وهو ما يعني التصدي بقوة للأوضاع الخاطئة داخل البنوك – خصوصاً بنوك القطاع العام – ما قد يمثل صراعاً للحكومة في مرحلة لاحقة، إلا أن الحكومة غامرت واتخذت القرار وسلّمت مفاتيح بنوك القاهرة والإسكندرية ومصر إكستريور للجيل الشاب من أبناء "سيتي بنك" في غضون شهور قليلة.

رحيل الحرس القديم

البداية كانت في بنك القاهرة الذي احتفل في أيار/مايو الماضي بيوبيله الذهبي حيث تأسّس البنك قبل أيام من ثورة "تموز/يوليو" من العام 1952، وذلك بإسناد رئاسة البنك لـ **أحمد البردعي** أحد أبرز الوجوه في مدرسة "سيتي بنك" حيث عمل فيها لمدة تزيد على ربع قرن شغل خلالها مواقع قيادية عدة وذلك خلفاً لـ **محمد أبو الفتح** الذي استمر في رئاسة البنك مدة 9 سنوات، شهد البنك خلالها أكبر عملية إقراض من دون ضمانات في تاريخه ونتج عنها ملفات متخمة بقروض معدومة وعملاء متعثرين – بعضهم هارب – وبالتالي كان على **البردعي** أن يتعامل مع هذه التركة المثقلة ويعبر بالبنك إلى شاطئ الأمان قبل أن تغرق السفينة.

تلا ذلك تنفيذ سيناريو محكم في نيسان/أبريل الماضي لإخراج **عبد الله طايل** رئيس اللجنة الاقتصادية في مجلس الشعب من رئاسة بنك مصر إكستريور، بعد أن أصبحت تجاوزات الرجل وحكايات البنك على كل لسان وهي تجاوزات امتدت من منح قروض من دون ضمانات لشركات وهمية ووصلت إلى التلاعب في سوق صرف النقد الأجنبي وهي مخالفات ما

زالت رهن التحقيق ولم يتم البت بشأنها حتى الآن.

فهذا السيناريو – الذي يحدث للمرة الأولى في تاريخ البنوك المصرية – تضمّن قيام بنك مصر المالك لحصة الأغلبية في مصر إكستريور بتغيير ممثليه في مجلس إدارة البنك أثناء انعقاد الجمعية العمومية، وذهب **وجدي رباط** – الذي كان قد غادر


محمود عبد اللطيف

فاطمة لطفي

موقعه في "كايرو باركليز" مستقيلاً – ومعه اثنان اختارهم بنك مصر ليبلغ القرار لـ **طايل** وهو على "منصة" اجتماع الجمعية العمومية وهو الأمر الذي تمّ بالفعل وانتهى بخروج **طايل** ليحلّ محله أحد أبناء سيتي بنك البارزين.

وفي بنك الإسكندرية الذي تولّى رئاسته في السنوات الخمس الأخيرة أحد رموز الحرس القديم وهو **محمود عبد السلام عمر** الذي قضى عمره في مدرسة القطاع العام المصرفية الكلاسيكية، كان قرار د. **عاطف عبيد** رئيس الوزراء بعدم التجديد لـ **عبد السلام عمر** بعد أن تمّ التجديد له لمدة ثلاث سنوات بعد سن التقاعد وتعيين **محمود عبد اللطيف** رئيساً للبنك لمدة ثلاث سنوات تبدأ من 26 آب/ أغسطس الماضي، وهو الرجل الذي عمل ربع قرن بالتمام والكمال في بنوك سيتي بنك في لندن واليونان والبحرين والسعودية – السعودي الأمريكي – وكانت تجربته نائباً لرئيس بنك القاهرة لمدة عام هي إحدى مؤهلاته للصعود لموقع رئيس بنك الاسكندرية حيث نجحت تجربته في بنك القاهرة – ضمن فريق **أحمد البردعي** – في تجنيب سفينة البنك غرقاً مؤكداً.

ومع تولي **محمود عبد اللطيف** كان من الطبيعي أن يستعين بأبناء جيله لتكوين فريق عمل للمرحلة المقبلة، وهو الأمر الذي بدأه باستصدار قرار من رئيس الوزراء بإسناد منصب نائب الرئيس للسيدة **فاطمة لطفي** التي عملت أيضاً لسنوات طويلة في سيتي بنك.

أما البنك التجاري الدولي فقد شهد رحيل **محمود عبد العزيز** أبرز رموز الحرس القديم بعد 9 سنوات قضاها في رئاسة البنك ليتم ترقية **هشام عز العرب** أحد أبناء سيتي بنك ليتولى موقع العضو المنتدب في البنك.

ولا يقتصر الأمر على هذه البنوك بل إن هناك بنوكاً أخرى مرشحة لتغيير قياداتها منها بنوك التجاريون وقناة السويس وتنمية الصادرات ومصر إيران والمصري الخليجي والمصري الأمريكي.

وعلى صعيد الصفين الثاني والثالث فإن ثمة وجوهاً شابة يتم ترقيتها خصوصاً في قطاعات الحاسب الآلي والتجزئة المصرفية والقروض الشخصية والعمليات الخاصة وأعمال الخزينة وذلك في معظم البنوك سواء كانت عامة أو استثمارية خاصة.

ميراث الفشل

وتعتبر رموز سيتي بنك الذين تولوا رئاسة بعض البنوك المصرية ممن تحدثت إليهم "الاقتصاد والأعمال" أن أولى معاركهم في مواقعهم الجديدة تتمثل في معالجة ما أسموه "بـ "ميراث الفشل" الذي تعاني منه هذه البنوك والتعامل برؤية جديدة مع الخلل في الهياكل المالية والأصول والمخصصات وحسم مشكلة العمالة الزائدة وإعادة تأهيل الكوادر الوظيفية الطموحة وعلاج أزمة العملاء المتعثرين والبحث عن مخرج يجعل من أداء هذه البنوك متواكباً مع روح العصر وقادراً على المنافسة في الزمن المقبل.

وهكذا جاء عام "**الرمادة**" كما يطلق عليه رموز الحرس القديم ليمثّل عام الأمل لجيل جديد يتولى القيادة و"بنوك عريقة" تبحث لها عن مكان تحت الشمس في عصر عولمة المصارف. ■

قرض لشركة الاتّحاد للماء والكهرباء

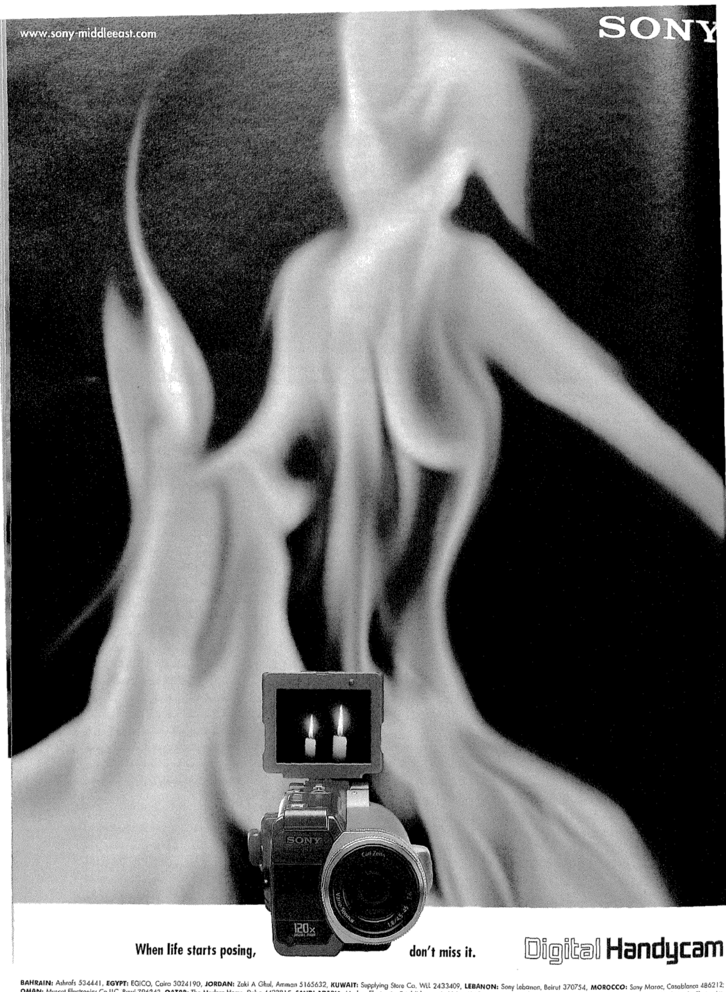
وقّعت شركة الاتّحاد للماء والكهرباء على عقد للتسهيلات المصرفية بقيمة 950 مليون دولار مع مجموعة تضمّ 13 مصرفاً محلياً وإقليمياً وعالمياً. وتتضمّن هذه التسهيلات والتي يقودها بنك أبو ظبي الوطني قرضاً تقليدياً بقيمة 790 مليون دولار ومعاملات إسلامية بقيمة 160 مليون دولار. وسيتمّ استخدام القرض لإنجاز مشروع توليد الطاقة وتحلية ونقل المياه في الفجيرة.

وتمّت تسمية كل من بنك أبو ظبي التجاري ومصرف أبو ظبي الإسلامي كمديرين رئيسيين للقرض، بينما تعمل كل من المؤسسة العربية المصرفية وبنك الخليج الدولي وشركة أبو ظبي للاستثمار وبنك الخليج الأول وبنك باركليز وبنك إتش إس بي سي وبنك دبي الوطني كمديرين. وتضمّ إدارة القرض أيضاً كُل من بنك الاتّحاد الوطني وبنك المشرق وبنك الفجيرة الوطني، وسيكون بنك أبو ظبي الوطني وكيلاً للقرض التقليدي بينما يضطلع مصرف أبو ظبي الإسلامي بوكالة القرض الإسلامي. وقد قام قطاع الاستثمار المصرفي في بنك أبو ظبي الوطني بدور المستشار المالي لشركة الاتّحاد للماء والكهرباء في ما يتعلّق بهذا القرض.

وأظهرت المؤسسات المالية اهتماماً كبيراً بالقرض البالغة مدته خمس سنوات بحيث تجاوزت العروض المقدمة مبلغ القرض بنحو 410 ملايين دولار (43 في المئة من قيمته). وستوفّر ستة مصارف من أبو ظبي مبلغ 700 مليون دولار من القرض، منها 160 مليون دولار في شكل معاملات إسلامية، بينما توفّر سبعة مصارف محلية وإقليمية ودولية مبلغ 250 مليون دولار.

وتوزّع القرض على البنوك المشاركة كالآتي:

بنك أبو ظبي الوطني 240 مليون دولار، أبو ظبي التجاري 200 مليون، أبو ظبي الإسلامي 160 مليوناً، شركة أبو ظبي للاستثمار 40 مليوناً، بنك الخليج الأول 40 مليوناً، بنك الاتّحاد الوطني 20 مليوناً، المؤسسة العربية للاستثمار 65 مليوناً، بنك الخليج الدولي 65 مليوناً، بنك باركليز 32,5 مليوناً، HSBC 32,5 مليوناً، بنك دبي الوطني 32,5 مليوناً، بنك المشرق 16 مليوناً، وبنك الفجيرة الوطني 6,5 ملايين دولار. ■

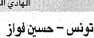

www.sony-middleeast.com
SONY
SONY
120x
Carl Zeiss
When life starts posing, don't miss it.
Digital Handycam
BAHRAIN: Ashrafs 534441, EGYPT: EGICO, Cairo 3024190, JORDAN: Zaki A Ghul, Amman 5165632, KUWAIT: Supplying Store Co. WLL 2433409, LEBANON: Sony Lebanon, Beirut 370754, MOROCCO: Sony Maroc, Casablanca 486212; OMAN: Muscat Electronics Co.LLC, Ruwi 796243, QATAR: The Modern Home, Doha 4422815, SAUDI ARABIA: Modern Electronics Establishment, Jeddah 6436026, TUNISIA: Afrivision, Tunis 286702, UNITED ARAB EMIRATES: Jumbo Electronics, Dubai 3523555, YEMEN: Al-Haidary Trading, Sana'a 271893

"باطام" التونسية في العناية الفائقة


الهادي الجيلاني


ماهر بن عياد


الطيب بن عياد


تونس – حسين فواز

تسارعت التطوّرات في أزمة مجموعة باطام التونسية بشكل دراماتيكي، ما استوجب إدخالها غرفة العناية الفائقة للبحث عن حلول استثنائية بعد أن شارفت الأزمة على الوصول إلى نقطة اللاعودة، مع ما يعني ذلك من انعكاسات سلبية على النظام المالي والمصرفي في تونس وعلى عدد من المؤسسات الصناعية وصناديق الاستثمار(سيكاف) والبورصة، فضلاً عن الأثر السلبي على أكثر من 2000 عائلة. وتشير التوقّعات إلى أنّ مجموعة الهادي الجيلاني، أحد المساهمين في "باطام"، هي المرشح شبه الوحيد للتدخل وإنقاذ الشركة من مرارة كأس الإفلاس والإقفال، وفي الوقت نفسه حماية الاقتصاد التونسي من هزة تأتي في ظرف غير مناسب. كيف وصلت الأزمة إلى هذه المرحلة في وقت وجيز؟ ولماذا يتضاعف حجم ديون المجموعة بهذه السرعة حتى فاق مجموع الموجودات بمرتين؟ وما هو مصير الأخوة **بن عياد** مؤسسي "باطام" قبل 15 عاماً؟

نجاح تجاري

تمّ الإعلان عن قرض لـ"باطام" مطلع أيلول/سبتمبر الماضي بمبلغ 30 مليون دينار تونسي من السوق المالية، ما أدى إلى ارتفاع حجم الديون إلى نحو 180 مليون دينار. ولا يبدو هذا القرض كافياً لتسديد جزء من الديون المصرفية قصيرة الأجل وتسديد بعض المستحقات لعدد من صناديق الاستثمار ولمجموعة من المؤسسات الصناعية التونسية التي تزوّد "باطام" وشركاتها التابعة بالمواد الاستهلاكية والتجهيزات المنزلية. وهذا يعني أنّ القرض لن يسمح بعودة الثقة بالمجموعة ولن يساعد على انطلاقها مجدداً كواحدة من أهم مؤسسات التوزيع ليس في تونس وحسب وإنما في شمال أفريقيا.

والمعروف أنّ الأخوة **ماهر والطيب واكرم بن عياد** كانوا أسسوا العام 1988 شركة هالة التجارية التي سرعان ما تحوّلت إلى مجموعة تضمّ 9 شركات، تعمل 6 منها في مجال توزيع المواد الاستهلاكية والتجهيزات المنزلية. وأصبحت "باطام" أهم مجموعة تجارية في هذا المجال بفضل 139 نقطة بيع موزّعة في جميع أنحاء تونس، كما امتد نشاطها إلى المغرب حيث أسست شركة هناك وبادرت إلى فتح عدد من المحلات التجارية في الدار البيضاء، فيما كانت تدرس مشاريع توسعية في كل من مصر والجزائر ولبنان.

وأظهر الأخوة **بن عياد** براعة نادرة في المجال التجاري وفي فنون التسويق، وتميّزت "باطام" بخدمة ما بعد البيع وفي البيع بالتقسيط، فيما أصبحت محلات "بونبري" التابعة للمجموعة مقصداً لكل عائلة تونسية ترغب بشراء المواد الاستهلاكية نظراً لانتشار هذه المحلات في أنحاء البلاد، وللأسلوب الأوروبي في عرض المنتجات الغذائية والاستهلاكية المحلية والمستوردة. وذاع صيت المجموعة في تونس وخارجها لا سيما بعد إدراجها في بورصة تونس ودخول مجموعة الهادي الجيلاني مساهماً بنسبة عالية في بونبري وبنسبة أقل في "باطام" كمجموعة. وعقدت "باطام" اتفاق تعاون مع مجموعة أفريقية مختصة بالتوزيع والبيع بالتقسيط.

أزمة سيولة ومديونية

جرت عملية توسّع المجموعة من خلال قروض للسوق المالية والمصرفية، واتجه الحجم الأكبر من الديون نحو الشركة الأم حيث جرى استخدام جزء منها لتمويل عمليات تأسيس شركات جديدة تابعة، وبالتالي وصل حجم ديون شركة باطام إلى 107 ملايين دينار آخر العام 2001، فيما ارتفع إجمالي ديون المجموعة إلى أكثر من 180 مليون دينار. وساهمت عوامل عدة في خلق الأزمة وفي تفاقمها، وأبرز هذه العوامل هي:

– تكديس كمية كبرى من البضائع في مخازن الشركة لا سيما المكيفات، بعد تراجع البيع بسبب ركود اقتصادي تفاقم بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001، وارتفاع حدة المنافسة في السوق التونسية.

– التوسّع السريع للمجموعة سواء في


www.sony-middleeast.com
SONY
Carl Zeiss
Vario-Sonnar
When life starts posing, don't miss it.
Digital Handycam

مجال فتح نقاط بيع جديدة أو تأسيس شركات تابعة، ما استوجب استثمار مبالغ كبرى في العقارات التي يصعب تسييلها عند الضرورة.

– اتّخاذ البنك المركزي التونسي إجراءات مشددة لحماية النظام المصرفي بعد تمركز القروض المصرفية لدى عدد محدود من المجموعات الاقتصادية، ما يشكّل خطراً على النظام المصرفي بأكمله في حال واجهت هذه المجموعات صعوبات استثنائية. ويتردد في تونس أنّ البنك الدولي هو الذي لفت انتباه السلطات التونسية إلى دقة الوضع وضرورة المحافظة على النتائج الإيجابية للإصلاحات المصرفية. وأثرت هذه الإجراءات على أوضاع السيولة لدى "باطام" التي لم تعد قادرة على توفير احتياجاتها التمويلية لدى المصارف.

اقتصرت المشكلة بادئ الأمر لدى شركة باطام فيما استمر نشاط "بونبري" بشكل شبه طبيعي، وجرت محاولات عدة للمعالجة بهدوء عن طريق خفض النفقات والتوقّف عن الاستثمار والتوظيف، وتجميع الشركات تحت إدارة مركزية، وخفض الأكلاف الإدارية عن طريق تجميع كافة أقسام الإدارة والتسويق والمحاسبة والتدقيق، والسعي إلى إعادة جدولة الديون وتحويلها إلى ديون طويلة الأجل بفائدة أقل.

تفاقم الأوضاع

مع بداية العام 2002 الحالي حصلت "باطام" على تمويلات جديدة من السوق المالية (15 مليون دينار) وتابعت إجراءات المعالجة التي بدأتها في الربع الأخير من العام 2001، ويبدو أنّ هذه المعالجات لم تكن كافية مع استمرار البنك المركزي التونسي في التشديد على المصارف والشركات المالية، فتفاقمت أوضاع المجموعة وانتقلت المشكلة إلى الشركات الأخرى وتوقّف كبار المنتجين في تونس عن تزويدها بالبضائع، وتراجع بالتالي حجم النشاط والتدفّق النقدي في ظل منافسة حادة من مؤسسات نشأت حديثاً وأخرى كانت قائمة وتطوّرت. وبالطبع اهتزت الثقة بالأخوة **بن عياد** على الرغم من كونهم من أفضل التجّار التونسيين وأبرعهم.

مجموعة الجيلاني: المنقذ؟

مشكلة "باطام" لم تعد مشكلة فردية محصورة بالأخوة **بن عياد**، بل يرجح أن تقوم أي معالجة على مبدأ خروجهم كلياً من المجموعة. فالمشكلة باتت تخص النظام المصرفي والمالي في تونس، وانعكاساتها السلبية يمكن أن تصل إلى قطاعات عدة. أمّا الحديث عن الحلول القادمة فلا بدّ أن يؤدي إلى الحديث عن دور مجموعة الهادي الجيلاني، و**الجيلاني** من كبار رجال الأعمال في تونس، وفي العالم العربي وأفريقيا، ويرأس منظمة أرباب العمل التونسيين إضافةً إلى مناصبه السياسية كنائب في مجلس النوّاب وعضو في الحزب الحاكم. فمجموعة الهادي الجيلاني هي أهم مساهم في "باطام" بعد عائلة **بن عياد**، وهي ساهمت في الأشهر الماضية بالبحث عن المعالجات، كما عمدت إلى إعداد دراسات شاملة وتحليلات دقيقة لأوضاع "باطام".

ويبدو أنّ مجموعة الجيلاني كانت اقترحت شراء "بونبري" وإعادة هيكلتها وتلميع صورتها لدى الدائنين والمؤسسات الإنتاجية، إلاّ أنّ المصارف الدائنة تفضل معالجة جذرية لمجموعة باطام بكاملها، ويمكن أن تكون اشترطت هذا الأمر كمدخل للحل، ما يعني انتقال ملكية "باطام" إلى مجموعة الجيلاني وخروج الأخوة **بن عياد**..

ولا تبدو مجموعة الهادي الجيلاني متحمسة لهذا الأمر، فلن تكون "باطام" بإرثها الثقيل هدية أو جائزة ترضية، إذ من المتوقّع أن تستمر ذيول الأزمة لسنوات طويلة. وفي حال قبول مجموعة الجيلاني بهذا الحل في إطار شروط مناسبة، فلا شك أنّ الحس الوطني والشعور بالمسؤولية سيلعبان دوراً أساسياً في اتّخاذ القرار المناسب لا سيما في غياب أي عرض جدي من أطراف أخرى.

وإذا وجد الحل طريقه لهذه الأزمة التي كانت حديث الصالونات في تونس فانتقلت لتشغل الشارع التونسي بأكمله، فإنّ تساؤلات عدة ستكون مطروحة: فهل يخرج الأخوة **بن عياد** بهدوء وبأقل قدر من الخسائر؟ وهل تحتفظ مجموعة الجيلاني بملكية "باطام" لنفسها أم تدخل معها شركاء آخرين، أم أنها ستتعاون مع شريك تقني من الخارج فيبرز اسم جديد على الساحة التونسية ويزول اسم "باطام" الذي كان يفتخر أصحابه بتصديره كأول علامة تجارية تونسية خارج تونس؟ وأخيراً هل تكون أزمة "باطام" نعمة على السوق المالية التونسية، بحيث تعتمد المجموعات الاقتصادية التونسية أقصى درجات الشفافية والأساليب الإدارية الحديثة وتصبح البورصة مصدر التمويل الاستثماري فتخرج هي الأخرى من كبوتها؟ ■

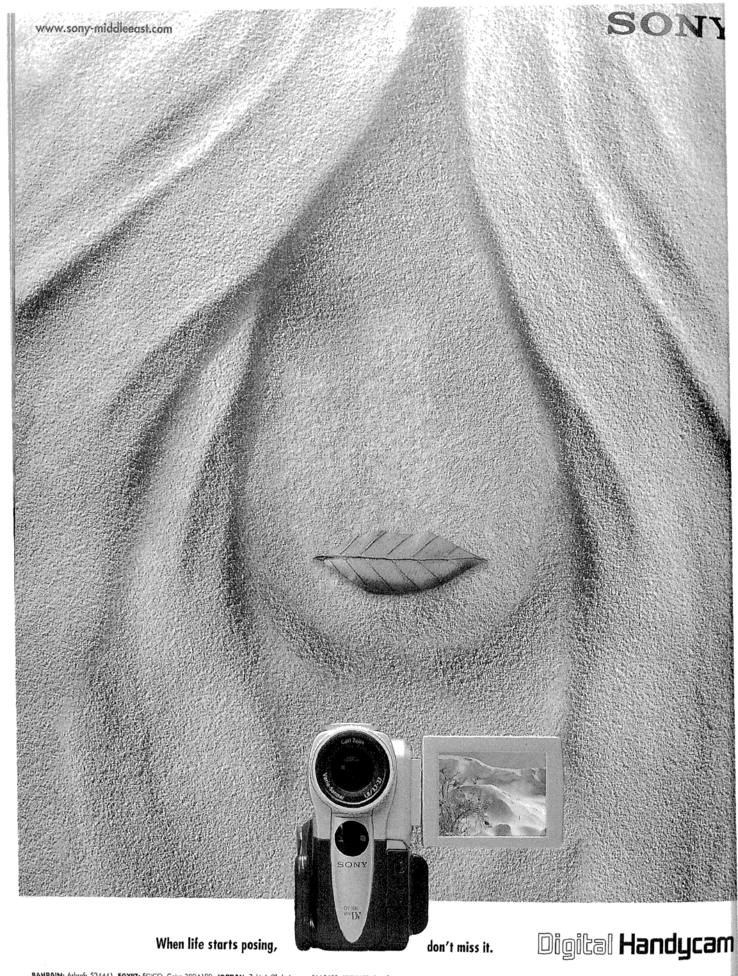
"بيتك" تمويل صفقة لصالح "الأردنية"

شارك بيت التمويل الكويتي مجموعة سيتي بنك في تمويل صفقة مرابحة مدتها سنتان لصالح الخطوط الجوية الملكية الأردنية–عالية– بقيمة 15 مليون دولار، وهو ثاني تسهيل ائتماني إسلامي من نوعه يجري منحه لصالح شركة أردنية بعد مشاركة "بيتك" في تنظيم وتمويل صفقة إجارة معدات إلى شركة الاتصالات المتنقلة الأردنية FAST LINK مدتها 3 سنوات.

ونوه **أنور البدر**، مساعد المدير العام لقطاع الاستثمار بالوكالة الذي وقّع الصفقة نيابة عن "بيتك"، بأنّ هذه المشاركة تأتي ضمن الاهتمام المتواصل بتمويل المشاريع ذات التقنية العالية والمرتبطة بتقدّم المجتمعات وتطوّرها.

وقال البدر بأنّ هذه الصفقة تعزز سياسة التنويع في الاستثمارات الخارجية لـ "بيتك" من حيث الأسواق والمشاريع لتقليل المخاطر وتعظيم العائد، علماً بأنّ الأردن من الأسواق الجيدة، كما أنها تعزز سياسة التعاون والتنسيق التى ينتهجها "بيتك" مع البنوك والمؤسسات المالية العالمية الكبرى بما يخدم أنشطته الاستثمارية ويحقق المصلحة لعملائه. ويشارك في تمويل هذه الصفقة إلى جانب بيت التمويل الكويتي كل من سيتي بنك وبنك الجزيرة السعودي.

ويذكر أنّ الخطوط الجوية الملكية الأردنية المملوكة 100 في المئة للحكومة الأردنية، تأسست العام 1963، تملك شبكة خطوط قوية واسعة تضمّ 50 محطة تغطي أربع قارات، يقوم على خدمتها أسطول حديث من طائرات آيرباص الأوروبية المتطوّرة التي تمكنت معها الشركة من تطوير مجمل خدماتها الجوية والأرضية وتحسين معدل الدقة في مواعيد الإقلاع والهبوط لتصل مؤخراً إلى نحو 90 في المئة. ويذكر أنّ الملكية الأردنية استطاعت تقليص حجم ديونها إلى 80 مليون دولار فقط، وهي ديون الاستئجار الرأسمالي لبعض طائرات الأسطول والتي تقوم بسدادها بانتظام.


www.sony-middleeast.com
SONY
SONY
When life starts posing, don't miss it.
Digital Handycam

كابيتال تراست: إعادة تمويل عقارات





بسام ابو ردينة

في ظل تقلّبات أسواق الأسهم العالمية التي تترافق مع هجرة رؤوس الأموال باتجاه سوق العقار، ما يرفع من الأسعار، عمدت كابيتال تراست إلى إعادة تمويل عدد من العقارات التي تديرها لحساب عملائها من دون أن تتخلى عن ملكيتها. وبلغ حجم التمويل الأخير، الذي اكتمل في شهر آب/ أغسطس الماضي، 68 مليون دولار (44 مليون جنيه إسترليني) وذلك مقابل عقارات تجارية مهمة في حي نايتسبردج الراقي في وسط لندن وفي العاصمة السويدية ستوكهولم. وقد اشترك في التمويل المصرف الفرنسي Société Générale والمصرف الألماني Eurohypo.

وقال رئيس مجموعة كابيتال تراست **بسام أبو ردينة**: "إن تحسّن قيمة العقارات في محفظتنا يتيح لنا فرصة إعادة تمويلها بحيث نعيد المبالغ المستثمرة أصلاً إلى أصحابها من دون التخلّي عن الملكية وأي ارتفاع مستقبلي في الأسعار".

ويضيف مدير المحفظة العقارية الأوروبية في المجموعة **إزمي لو**: "إن قدرتنا على اجتذاب المصارف الكبرى لتأمين التمويل هي دلالة على ثقتهم بمقدرتنا على الإدارة وحسن الاختيار".

ومن ناحيته، يقول **جورج شويري**، مدير التسويق في المجموعة: "إن محفظتنا العقارية في نمو دائم وإن الاهتمام والدعم اللذين نحظى بهما من المستثمرين يساعداننا على الاستمرار ضمن منهجية محافظة تهدف إلى تأمين العوائد المستمرة مع تجنّب المطبات والمخاطر".

وكابيتال تراست هي مجموعة مالية تتخذ من لندن ونيويورك وبيروت مراكز لها وتنشط في مجال العقار وتمويل الشركات، وتحتوي محفظة المجموعة العقارية على أكثر من 90 ألف متر مربّع من المكاتب والمحلات التجارية في المدن الأوروبية الرئيسية وتفوق قيمتها الإجمالية الـ 375 مليون دولار.

غالف انفست: شراء 4 أبنية في لندن



عبد السلام العوضي

أعلن **عبد السلام عبد الله العوضي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة الخليجية الدولية للاستثمار أن مجموعة Gulfinvest قد أتمّت شراء أربعة أبنية تجارية في حي مايفير في لندن وهي رقم 65 بروك ستريت ورقم 86 بروك ستريت ورقم 36 بارك ستريت ورقم 5 ألدفورد ستريت.

جميع هذه الأبنية مؤجّرة لشركات كبرى وحكومات بعقود إيجار تزيد على 10 سنوات. تبلغ المساحة المؤجرة الصافية لهذه الأبنية 35688 قدم2 وتمّ شراؤها بمبلغ 22,568,000 مليون جنيه ويشكّل الدخل الصافي 6,15 في المئة على قيمة الشراء.

تمّ شراء هذه الأبنية من قبل الصندوق العقاري "Mayfair Real Estate Fund" الذي تمّ تأسيسه من قبل المجموعة. وسيُطرح هذا الصندوق للاكتتاب على مساهمي وعملاء المجموعة ابتداءً من تشرين الأول/ أكتوبر من هذا العام.

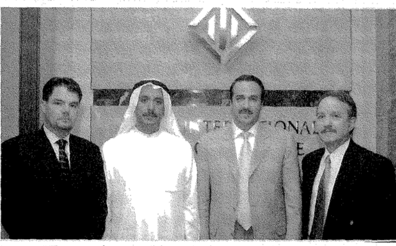
سيكون رأس مال الصندوق المطروح للاكتتاب 15 مليون جنيه إسترليني وتكتتب Gulfinvest بنسبة 20 في المئة منه. وستبلغ القيمة السوقية للعقارات في هذا الصندوق نحو 40 مليون جنيه. وقد تمّ تأسيس الصندوق في جزيرة جيرسي وتمّ تعيين بنك أوف سكوتلند كبنك مموّل له. إضافةً إلى الربح الرأسمالي المتوقع خلال مدة سبع سنوات وسيوزّع الصندوق عائداً صافياً بحدود 4 في المئة سنوياً. وقامت الشركة التابعة انفستمنت ترست في لندن بترتيب هذه العملية وإنشاء هذا الصندوق.

دبي: المرحلة الأولى لمشروع حي المال

أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين شركتي (تيرنير كونستركشن) Turner Construction وهي اكبر شركات المقاولات في الولايات المتحدة الاميركية، ودي تي زاد ميدل ايست DTZ Middle East المتخصصة في الاستشارات العقارية. للإشراف على المرحلة الاولى من مشروع بناء مركز وحي المال في دبي.

وتعد TURNER Construction رائدة في مجال المقاولات، وتعمل عبر شبكة من المكاتب في منطقة الشرق الاوسط والولايات المتحدة الاميركية. وأولى المهام التي تنتظرها الآن هي ادارة عملية اختيار وتعيين مصمم رئيسي للمشروع يتمتع بمواصفات عالمية، وبدأت بالفعل المناقصات.

وقال السيد **حسين القمزي** الرئيس التنفيذي لمركز دبي المالي "بحثنا كثيراً وفي كل انحاء العالم عن مؤسسات وشركات يمكنها الاستجابة لحاجاتنا على اكمل وجه" مضيفاً الى ان Turner Construction و DTZ Middle East تملكان المؤهلات الكبيرة لذلك.



من اليسار: روبن وليامسون (DTZ) أنيس الجلاف (مركز دبي المالي)، علي عوده (شركة Turner)، ديمتريوس انتزوليس (Turner)

المجموعة المالية - هيرمس EFG-Hermes تدخل السوق السعودية

محمد تيمور
رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب

اشترت المجموعة المالية – هيرمس حصة 75 في المئة من شركة Financial Transactions House وهي شركة كانت تملكها "آرثر أندرسن" عبر أحد مدرائها **فيصل الصيرفي**، وكانت الشركة تقدم خدمات استشارية في الحقل المالي لمجموعة من كبريات الشركات السعودية. وسيملك **الصيرفي** الحصة المتبقية من الشركة التي احتفظت بكامل فريق عملها المكوّن من 12 شخصاً.

ومعروف أنّ "أرنست انديونغ" تملّكت أعمال "آرثر أندرسن" المتعلقة بالتدقيق.

وتعتبر عملية الشراء هذه خطوة عملية في إطار خطة EFG-Hermes القاضية ببناء شبكة تواجد إقليمية لا سيّما في بلدان الخليج. وتملك الشركة حتى الآن مكتب تمثيل في دبي وتسعى للحصول على رخصة من مركز دبي المالي العالمي الحديث النشأة، وهي بصدد مفاوضات لشراء حصة في إحدى شركات السمسرة في الكويت، وتبحث إمكانية التواجد في قطر.

وتعتبر EFG-Hermes إحدى شركات الصيرفة الإستثمارية الرئيسية في مصر والمنطقة حيث بلغت أرباحها العام الماضي بحدود 21 مليون جنيه مصري (نحو 5 ملايين دولار أميركي) وبلغ حجم الأموال تحت إدارتها 400 مليون دولار.

وسبق للشركة أن تقدّمت للحصول على رخصة بنك إستثماري في الجزائر ودخلت في مفاوضات لشراء حصة من شركة "أطلس" الأردنية لكن الخطوتين لم تثمرا عن أية نتائج عملية.

"الأهلي" و"العقاري" المصريان وقرض مطار غزة

قرر كل من البنك الأهلي المصري والبنك العقاري المصري العربي الدخول في جولة مفاوضات جديدة مع وزارة المالية في السلطة الوطنية الفلسطينية بشأن إعادة جدولة القرض الذي حصلت عليه السلطة لبناء مطار غزة وتبلغ قيمته 18 مليون دولار.

وقالت مصادر مصرفية لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ جولة المفاوضات جاءت بناءً على طلب من السلطة الفلسطينية بسبب عدم قدرتها على سداد القرض نتيجة الضغوط والحصار المالي الذي تتعرّض له وتجميد أرصدتها وحساباتها لدى بنوك إسرائيل.

وأوضحت المصادر أنّ التدمير الذي لحق بمطار غزة وتوقّف الرحلات الجوية به أدّى إلى عدم وجود تدفّقات مالية خاصة بالمطار، ما يتعذّر معه سداد أقساط القرض في الوقت الراهن.

أشارت المصادر إلى أنّ اتجاه المفاوضات هو تأجيل سداد القرض خلال النصف الثاني من العام المقبل 2003 مع إسقاط جزء من الفوائد المستحقة نظراً للظروف الراهنة التي تواجهها السلطة الفلسطينية.

"إعمار": أرباح بـ 280 مليون درهم



أعلنت الشركة العقارية "إعمار"، عن تحقيق نمو قياسي في أرباحها المسجلة خلال النصف الأول من العام الحالي، حيث وصلت الأرباح إلى 280 مليون درهم، وبلغت قيمة الأرباح الصافية 240 مليون درهم بعد خصم المصاريف المتعلقة بتأسيس بنك دبي وشركة إمرل وشركة أخرى متخصصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

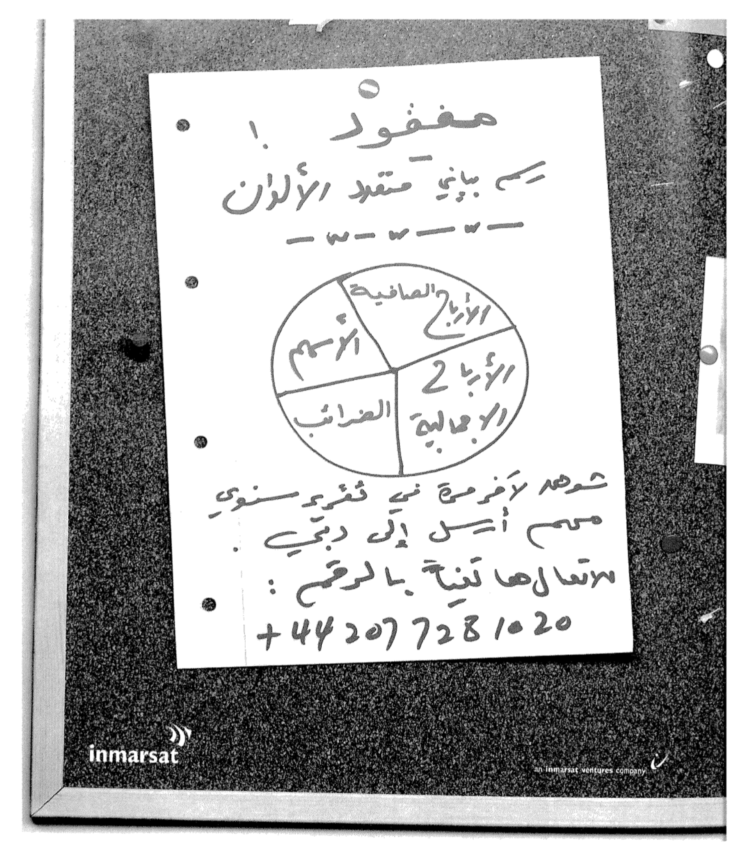
وساهم الأداء القوي لـ"إعمار" في تحقيقها لنسبة نمو وصلت إلى 50 في المئة عند مقارنة النتائج المسجلة لهذا العام بالنتائج المسجلة في الفترة نفسها من العام الماضي. وتؤكّد نسبة النمو على تمكّن الشركة من تعزيز النجاح في أعمالها بشكل كبير، خصوصاً في ظل انخفاض العائد من الفوائد على الودائع البنكية خلال العام الحالي، إذ تقدر قيمة هذه العوائد بنحو ثلث ما كانت عليه في العام السابق.

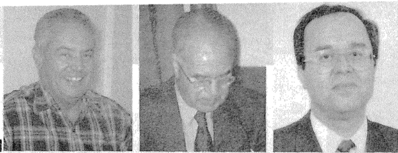
من جهة أخرى، أعلنت "إعمار" عن بدء الأعمال الإنشائية للمرحلة الأولى التي تتضمن بناء 8،888 وحدة سكنية جديدة كجزء من مشاريع عقارية مخططة ومدروسة على مستوى عالمي في مناطق سكنية راقية في دبي. وستعلن الشركة عن المراحل الأخرى من المشاريع في وقت لاحق.

"النخلة" تقدّم بيئات مختلفة

أعلنت إدارة مشروع "النخلة" أنّ الفنادق المقرر إقامتها في مشروع "النخلة – جميرا" ستقدّم تجربة فريدة لزائريها حيث تقرر أن تمثّل هذه الفنادق بيئة وحضارة 40 بلداً مختلفاً، وقد قامت إدارة المشروع باقتراح هذه الأنماط على مطوّري الفنادق.

وقال المدير العام التجاري لمشروع النخلة **سلطان الشامسي**: "لقد لقينا استجابة هائلة من الفنادق إن على الصعيد المحلّي أو العالمي. فالعديد منها أبدت رغبتها في تأسيس فنادق في المشروع، وسيُترك للفنادق اختيار الأنماط المعمارية وطبيعة الضيافة التي تود تقديمها لنزلائها"؛ إشارة إلى أنّ كل فندق من الفنادق المقرر إقامتها في مشروع "النخلة – جميرا" سيتضمّن 200 غرفة كحد أقصى ولن يتجاوز عدد طوابقها 3 طوابق.


مفقود !
رسم بياني متعدد الألوان
الأرباح الصافية
الأسهم
الأرباح الإجمالية
الضرائب
شوهد لآخر مرة في تقرير سنوي
مهم أرسل إلى دبي
الاتصال هاتفياً بالرقم :
+44 207 728 1020
inmarsat
an inmarsat ventures company



بشير الطرابلسي   محمد ترباش   حسن هارون

المغرب يستضيف المؤتمر الـ 9 لرؤساء المصارف المغاربية

تحت شعار "آفاق تطور القطاع المصرفي المغاربي" ينعقد في الدار البيضاء المؤتمر التاسع لرؤساء المصارف المغاربية آخر شهر تشرين الأول/أكتوبر الحالي. وتتعاون الجمعية المهنية لبنوك المغرب مع اتحاد المصارف المغاربية في تنظيم هذا المؤتمر. وأشار الأمين العام للجمعية د. **الهادي شايبعينو** إلى أن مساعٍ تبذل ليكون المؤتمر استثنائياً ويخرج بتوصيات مهمة تتوافق مع المواضيع الحساسة التي سيتناولها.

وقال الأمين العام لاتحاد المصارف المغاربية (مقرّه تونس) **حسن هارون** أن المؤتمر يتضمن 4 محاور رئيسية تدور حول: الإصلاحات المصرفية، التحديات الإقليمية والدولية، تكنولوجيا المعلوماتية والاتصالات والمسؤولية الاجتماعية للمصارف المغاربية. وينتظر أن يشارك في المؤتمر عدد كبير من قادة المؤسسات المصرفية المغاربية من ليبيا وتونس والجزائر والمغرب وموريتانيا.

وخلال المؤتمر سيتم انتقال رئاسة الاتحاد من **بشير طرابلسي** الذي يرأس بنك الجنوب في تونس إلى الوزير **محمد ترباش** الذي يتولى وزارة الخزينة في الجزائر إلى جانب ترؤسه بنك الجزائر الخارجي وجمعية المصارف والمؤسسات المالية.

والمعروف أن اتحاد المصارف المغاربية كان تأسس العام 1988 واتخذ مقرّه في تونس وتولى رئاسة المجلس الأول رئيس جمعية المصارف المغربية، فيما تمّ اختيار الجزائري **محمد بو ذياب** أميناً عاماً حتى العام الماضي.

تحالف بين مجموعة "المملكة" وشركة "ايفا" الكويتية

أعلن مؤخراً عن تحالف ستراتيجي بين مجموعة المملكة للإستثمارات الفندقية (NHK) التي يرأس مجلس إدارتها **الوليد بن طلال** وبين شركة الإستثمارات المالية الدولية الكويتية "ايفا" التي يرأس مجلس إدارتها **جاسم محمد البحر**.

تمّ بموجب هذه الاتفاقية استثمار نحو 50 مليون دولار (أقل من 5 في المئة من رأس مال مجموعة المملكة)، وتمّ تخصيص نصفها تقريباً لشراء حصص في مجموعة المملكة وحصص مباشرة في ملكية فندق فورسيزونز الذي افتتح مؤخراً في بيروت والبالغ رأس ماله نحو 65 مليون دولار.

"ألفا تورز" في قطر

افتتحت شركة "ألفا تورز" للسياحة والسفر مكتباً جديداً في قطر بهدف تقديم خدمات الدعم اللوجيستي للفعاليات والمؤتمرات، وجذب المجموعات السياحية من مختلف دول العالم وخصوصاً أوروبا. المكتب الذي بدأ أعماله فعلياً سيتمّ الإعلان عنه رسمياً خلال سوق السفر العالمي، حيث تتطلّع الشركة أيضاً إلى التوسّع من خلال افتتاح مكاتب في كلٍّ من لندن وألمانيا خلال العام المقبل.

وكانت "ألفا تورز" افتتحت مؤخراً في مطار دبيّ الدولي مكتباً هدفه خدمة السيّاح القادمين، خصوصاً لجهة حجوزات الفنادق وتأمين الرحلات السياحية الداخلية.

فؤاد حامد الحمود

الشركة الدولية للإجارة والإستثمار

وقّعت الشركة الدولية للإجارة والإستثمار – مقرها الكويت – إتفاقاً مع شركتين لتطوير حقل نفطي عماني، الأولى عمانية والثانية يابانية.

وبموجب الإتفاق تتولى الشركة الكويتية ترتيب تمويل بقيمة 27 مليون دولار لصالح مجموعة شركات محمد البرواني العمانية التي يصل إنتاجها حالياً إلى 5 آلاف برميل والمتوقّع أن يرتفع بعد إكتمال عملية التطوير إلى 20 ألفاً.

أما الشركة اليابانية وهي شركة ايتوشو فستقوم بشراء إنتاج حصة الشركة العمانية في الحقل.

وقال نائب الرئيس التنفيذي للشركة الدولية للإجارة والإستثمار **فؤاد حامد الحمود** أن القيمة الإجمالية لتكلفة التطوير تبلغ 40 مليون دولار أميركي، مشيراً إلى أن الشركة تقوم حالياً باتصالات مع بعض المؤسسات المالية الإقليمية للإشتراك في عملية التمويل التي ستتم على أساس قواعد المعاملات المصرفية الإسلامية. ووصف الحمود الإتفاقية بأنها صفقة ستراتيجية تهدف إلى تطوير حقل نفط وغاز في سلطنة عمان تمتلكه مناصفة كل من شركة "بتروغاز" وهي إحدى شركات مجموعة البرواني العمانية وشركة سي أن بي سي الصينية.

والشركة الدولية للإجارة والإستثمار شركة كويتية مساهمة، يملك البنك الإسلامي للتنمية في جدّه 33 في المئة من رأس مالها البالغ 50 مليون دولار أميركي في حين تمتلك شركة ايتوشو اليابانية 3 في المئة من رأس المال، وتمتلك مؤسسات كويتية حكومية وخاصة نسبة الـ46 في المئة الباقية. وفي مقدمة الشركات المساهمة في رأس مال الشركة مجموعة عارف الإستثمارية الكويتية.

رامادا للفنادق والمنتجعات
12 فندقاً في المنطقة قبل نهاية العام

تتوقّع سلسلة رامادا العالمية للفنادق والمنتجعات التابعة لشركة ماريوت العالمية، افتتاح 12 فندقاً ومنتجعاً سياحياً جديداً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قبل نهاية العام الحالي. ويأتي ذلك ضمن اتفاق "الفرانشايز" الذي وقعته السلسلة العالمية مع شركة Global V Hospitality، والذي يهدف إلى إضافة 80 مؤسسة فندقية في المنطقة خلال السنوات القليلة المقبلة.

وذكر **ريتشارد أوكس**، نائب الرئيس لشؤون التسويق والمبيعات والحجوزات في شركة رامادا العالمية للفنادق والمنتجعات، أنّ عملية التوسّع ناشطة حالياً في المغرب حيث من المتوقّع افتتاح وتحويل إدارة تسع مؤسسات فندقية ستحمل اسم رامادا أو إحدى العلامات التجارية التابعة لها قبل نهاية العام.

وأوضح **أوكس** أنّ عملية المفاوضات جارية، وأن ستة فنادق في المغرب تمّ تحويلها فوراً إلى منتجات رامادا، وسيتمّ الانتهاء من ثلاثة فنادق أخرى في المغرب خلال الأشهر الثلاثة الأخيرة من العام الحالي.

أمّا في مصر فقد تمّ التوقيع على تفاهم لإدارة منتجع "ريحانا شرم الشيخ" الذي سيحمل اسم "رامادا" فور توقيع العقد النهائي وإنهاء المعاملات الرسمية، والتي كانت متوقّعة في نهاية أيلول/ سبتمبر الماضي، ليتمّ افتتاح الفندق في كانون الأول/ ديسمبر 2002. **أوكس** أوضح أنّ شركته تأمل أيضاً بافتتاح فندقين جديدين في لبنان قبل نهاية 2002، لكنه لم يؤكّد ذلك نظراً لبعض التأخير في المفاوضات الجارية.

إضافةً إلى لبنان ومصر والمغرب يتضمّن عقد الاتفاق بين "رامادا" وGlobal V Hospitality، اتفاقات حصرية لإدارة فنادق في كل: من المملكة العربية السعودية، تونس، الإمارات العربية المتحدة، الجزائر، البحرين، قطر، الكويت وسورية.

وفي أعقاب التوقيع على هذا الاتفاق في نيسان/ أبريل الماضي، ذكر **جيم عواد**، الرئيس التنفيذي لشركة Global V Hospitality، أنّ شركته ترى إمكانيات واعدة لتوسّع فنادق رامادا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأنّ لدى شركته خبرة 14 عاماً في إدارة الفنادق في أميركا الشمالية. وقال إنّ التعاون مع "رامادا" سيلبّي متطلبات المسافرين الذين ينتمون إلى الطبقة الراقية من الشريحة المتوسطة في أسواق هذه المقاصد الأساسية، موضحاً أنّ الهدف الرئيسي هو توفير المستوى نفسه من الخدمات الراقية التي عُرفت بها "رامادا" عالمياً.

وفي حين لم يحدد **أوكس** العلامات التجارية التابعة لـ"رامادا" التي ستعتمد للفنادق التي سيتمّ افتتاحها في الأشهر القليلة المقبلة، أوضحت مصادر شركة ماريوت أنّ اتفاق الفرانشايز يتناول تطوير جميع منتجات "رامادا" ومنها "رامادا بلازا" و"رامادا" و"رامادا انكور"، مؤكّدة أنّ فنادق رامادا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ستستفيد إلى حدٍّ بعيد من شبكة التسويق والمبيعات العالمية التابعة لشركة ماريوت، كما أنها ستستفيد من جميع برامج الشركة الأم المخصصة لوكلاء السفر ومن نظام الحجوزات التابع لشركة ماريوت والذي يُعرف بنظام "مارشا".

إشارة إلى أنّ سلسلة فنادق رامادا شهدت توسّعاً لافتاً منذ بداية العام الماضي، فارتفع عدد منشآتها الفندقية من 26 في بداية 2001 إلى ما يزيد على 140 فندقاً حالياً. ويعود هذا التوسّع السريع في الدرجة الأولى إلى اتفاقيات الفرانشايز التي عقدتها الشركة مع عدد من الشركات خصوصاً في أوروبا مثل شركة تريف للفنادق في ألمانيا، وشركة جارفس للفنادق في بريطانيا.

ويبلغ عدد الفنادق التي تحمل الأسماء التجارية التابعة لـ ماريوت نحو 2600 فندق ومنتجع موزّعة في جميع أنحاء العالم.

ومن العلامات التجارية التابعة للشركة: فنادق ماريوت وJW Marriott، فنادق رامادا، ريتز كارلتون، كورتيارد ورينسانس وغيرها.



فاطمة لطفي

فاطمة لطفي نائباً لرئيس بنك الإسكندرية

أصدر د. **عاطف عبيد** رئيس الوزراء المصري قراراً بتعيين **فاطمة لطفي** نائباً لرئيس بنك الإسكندرية لمدة ثلاث سنوات.

كانت **فاطمة لطفي** تشغل منصب العضو المنتدب في البنك الوطني المصري وقدمت استقالتها في تموز/ يوليو الماضي بسبب الخلافات الحادة مع مجلس إدارة البنك حول الخطة الستراتيجية والسياسة الائتمانية.

يذكر أنّ **فاطمة لطفي** هي أحد الوجوه البارزة في مدرسة سيتي بنك.

عز العرب رئيساً للبنك التجاري الدولي

إختار مجلس إدارة البنك التجاري (CIB) **هشام عز العرب** رئيساً للمجلس وعضواً منتدباً ومشرفاً على كل قطاعات البنك.

وشغل **عز العرب** منصب العضو المنتدب للبنك لأعوام عدّة وجاء إختياره خلفاً للرئيس السابق **محمود عبد العزيز**، والرئيس الجديد للبنك يملك خبرة مصرفية حيث عمل في بعض المصارف الأجنبية من بينها جي. بي مورغان.

كذلك تمّ اختيار **محمد عشماوي** نائباً لرئيس مجلس الادارة و**سحر السلاب** عضواً منتدباً.



لم يكن الشارع الاقتصادي السوري مشغولاً بالوضع الاقتصادي في أي وقت كما هو مشغول الآن في حوارات وكتابات وندوات يشارك فيها المسؤولون وعلى مستويات مختلفة. ويبدو ذلك طبيعياً لأن سورية هي اليوم على عتبة مواجهة تحديات واستحقاقات عدة بعضها محلي وبعضها الثاني عربي، وبعضها الثالث دولي.

نائب رئيس الوزراء السوري د. محمد الحسين:

لا للخصخصة نعم للانفتاح

وبالفعل تعيش سورية منذ فترة مخاضاً كبيراً يتمثّل في تحديث التشريعات وتنشيط الإجراءات في محاولة لخلق مناخ استثماري جديد وجاذب، ولتحسين أداء الإدارة الاقتصادية في البلاد.

نائب رئيس مجلس الوزراء د. محمد الحسين يُمسك بالملف الاقتصادي في إطار مجلس الوزراء، بحيث يربط وينسّق بين جميع الوزارات المختصة بما يساعد على خلق تناغم وترابط وتكامل في التشريعات والإجراءات.

وينتمي د. الحسين إلى جيل الشباب في الحكومة، كما في القيادة القطرية للحزب، وهو الذي جاءهما من جامعة حلب حيث كان أستاذاً للاقتصاد فيها، وهو يسهم بالتالي مع نخبة من القياديين الشباب في تسريع خطى التغيير من دون الوقوع في أخطاء التسرّع.

رئيس تحرير "الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبو زكي التقى نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الاقتصاد في مكتبه في دمشق، وكان له معه حوار مريح وصريح. وهنا الحوار:

انخفاض الليرة

■ **بداية، نسأل عن الأسباب الكامنة وراء انخفاض قيمة الليرة السورية أمام الدولار الأميركي بهذا الشكل السريع والمفاجئ والذي راوح بين 10 و12 في المئة خلال أقل من أسبوعين؟**

□ ليس هناك أي سبب اقتصادي مهم لهذا الانخفاض، فالميزان التجاري السوري رابح خلال النصف الأول من العام الجاري، والديون الخارجية قليلة جداً ولا تشكّل أكثر من 25 في المئة من إجمالي الناتج المحلي. وحالة المؤشرات الإقتصادية العامة تشير إلى بدء إنتعاش الإقتصاد السوري، ولذلك نقول أنه لا يوجد سبب اقتصادي مهم. وبالتالي فالأسباب الحقيقية هي الوضع الإقليمي في المنطقة والتهديدات الأميركية بضرب العراق، إضافةً إلى مشروع قانون "محاسبة سورية" الذي يناقشه الكونغرس الأميركي. هذان الأمران بشكل خاص خلقا حالة قلق عند بعض المواطنين فاتجهوا إلى شراء الدولار. يضاف إلى ذلك، عوامل أخرى لكنها يجب ألا تدعو إلى القلق، مثل انخفاض العائدات السياحية، وزيادة حجم المستوردات بشكل عام ومستوردات القطاع الخاص بشكل خاص، وطرح العملة السورية بدلاً من الدولار في الأسواق المحلية من قبل السوريين المغتربين، وفي الأسواق المجاورة من قبل المصطافين العرب.

تيسير الإجراءات

■ **وماذا اتخذت الحكومة من إجراءات؟**

□ الحكومة درست خلفيات هذا الانخفاض وأسبابه وكان أمامها عدد من الخيارات التي كانت بصدد اتخاذها منذ فترة، في إطار الإصلاح النقدي والمصرفي المطلوب في إطار برنامج الإصلاح الإقتصادي، سواء بالتأكيد على صرف القطع الأجنبي للعمليات غير التجارية مثل بيع الدولار للحجاج، وشراء تذاكر الطيران، وتمويل عمليات الإستشفاء في الخارج، وصرف القطع اللازم للطلبة السوريين الدارسين في الخارج، ومنح المسافرين المقيمين حاجتهم من القطع الأجنبي الضروري. إلى ذلك من إجراءات صدرت بشأنها القرارات اللازمة. كما درسنا اتخاذ إجراءات جديدة مثل تمويل مستوردات الصناعيين من المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج اللازمة لهم، بهدف التصنيع وإعادة التصدير، خصوصاً وأن تمويل هذه المستوردات كان سابقاً يتمّ من قبلهم فيلجأون للسوق غير النظامية للحصول على الدولار... كذلك بالنسبة لمصدّري الأغنام، فقد سُمح لهم بالتصدير من دون أي تأمين وسنكتفي بتعهّد إعادة قطع التصدير وفق أسس وضوابط معيّنة، كما اتخذنا إجراءً بمنح المصدّرين حق الاحتفاظ بنسبة 90 في المئة من القطع الأجنبي الناجم عن عملياتهم التصديرية بدلاً من 75 في المئة، أما الـ10 في المئة فتُدفع لهم بالعملة المحلية وحسب أسعار السوق... وقد صدرت كافة القرارات اللازمة لوضع هذه الإجراءات موضع التنفيذ...

انجزت الحكومة مشروع قانون لتوحيد سعر الصرف بـ 46.5 ليرة / دولار

■ **إذاً، رب ضارة نافعة... هذه الأزمة دفعتكم لاتخاذ هذه الإجراءات؟**

□ نحن لا ننظر إلى المسألة كذلك، ففي خطتنا مثل هذه الإجراءات وغيرها، وبالتالي هذه الإجراءات لم تفرضها الأزمة وإنما كانت في أذهاننا، ولكن ربما عجّلت بها...

القطع... تحرير تدريجي

■ **في الماضي لم يكن المصرف التجاري السوري يبيع القطع الأجنبي، الآن سمحتم بذلك. هل يعني أنه سيحل محل السوق، وبالتالي سيدخل كبائع للقطع كما دخل شارياً له؟**

□ سبق وذكرت أن المصرف كان يبيع القطع الأجنبي في حالات محددة، مثل: جزء من حاجة الحجّاج، عمليات الإستشفاء في الخارج لحالات محدّدة، وللإشتراك في مجالات علمية أجنبية. أما الآن فقد زدنا على ذلك، كما سبقت الإشارة، أمّا أن يصبح المصرف تاجراً في السوق (بائعاً ومشترياً) فهذا ما نسعى إليه ولا ننكر أننا بحاجة إلى إجراءات أخرى سنتخذها تباعاً. وحتى قبل أن تحصل هذه الأمور، كنا نفكر في تطوير العمليات المصرفية. والآن انتقلنا من الدراسة إلى ميدان التطبيق. وفي العلم الاقتصادي والأعراف الاقتصادية، أي اقتصاد يستفيد من الأزمات إذ عادة ما يحدث بعض النشاط في أعقاب الأزمة. والمشكلة التي حدثت أفادتنا في أننا تنبّهنا إلى بعض القضايا وبالتالي اتجهنا إلى معالجتها بشكل حازم.

■ **وهل يسترد المصدر قيمة صادراته المودعة في المصرف بعملة سورية وفق سعر السوق وماذا عن تعدد أسعار الصرف لديكم؟**

□ نعم يستطيع المصدر ان يسترد قيمة صادراته سواء بوضعها في حسابه الخاص لتمويل مستورداته أو سحبها سواء بالقطع الأجنبي أو ما يعادلها بالليرات السورية بسعر السوق.

■ وهل أنتم قادرون على تحقيق ذلك؟

□ كنا سابقاً نعاني من تعدد سعر صرف الدولار، وحالياً أنجزت الحكومة مشروع قانون لتوحيد سعر الدولار الجمركي لتصبح قيمته 46,5 ليرة/دولار، وهذا السعر سيكون موحّداً على مستوى القطاعين العام والخاص من دون أي تمييز وسيطبّق على كافة المستوردات.

أمّا عن توحيد سعر الصرف فنحن تأخرنا قليلاً في تنفيذ الأمر لأننا نريد أن يكون سعر الصرف ثابتاً ومستقراً. فنحن نسير في هذا الموضوع بشكل هادئ ومدروس، وندرس كافة المعطيات والاحتمالات، ونعتقد أننا سنصل إلى مرحلة ليست بالبعيدة نوحّد فيها أسعار الصرف في سورية.

المصارف الخاصة

■ بالنسبة للمصارف الخاصة، ما هي التراخيص الممنوحة حتى الآن؟

□ لم نصدر أية تراخيص حتى الآن، والمشكلة ليست عندنا، إنما عند الطرف الآخر الراغب بالتراخيص. لدينا رسائل عديدة، غير أن الطلبات الرسمية المستوفية للبيانات المطلوبة محدودة جداً. ومع ذلك تمّ دراسة هذا العدد المحدود من الطلبات من قبل اللجان الفنية في مصرف سورية المركزي وفي وزارة الاقتصاد، ونحن جادون في موضوع إصدار التراخيص.

■ هل السبب هو عدم استيفاء المصارف المتقدمة بالطلبات بالشروط، أم البطء والروتين الإداري كما يشاع؟

□ الكلام عن روتين إداري غير دقيق، وما حدث بالضبط أنه ابتداءً من شهر نيسان/أبريل الفائت بدأنا بتلقّي الطلبات، وكنا نطمح إلى أن تكون أكثر. لكن مع الأسف لم يتقدم سوى عدد محدود، وعلى الرغم من ذلك، نتعامل مع هذا العدد المحدود بإيجابية. القضية ليست قضية إجراءات إدارية وبيروقراطية. أنا لا أنكر أن الإجراءات عندنا تأخذ وقتاً أكثر مقارنةً مع بعض الدول، غير أن الصورة تغيرت الآن، ونحن نتعامل مع موضوع المصارف الخاصة بمنتهى الجدية.

■ كيف تتوقعون المنافسة مع المصارف الخاصة إذا لم يتمّ تغيير بنية الرواتب واستقطاب الكوادر الكفوءة؟

□ إن مشكلة ضعف الرواتب والأجور موجودة في سورية عموماً وضمناً القطاع المصرفي، لكن توجّه الحكومة هو نحو دعم المصارف الحكومية، ولدينا مشاريع قوانين معروضة على رئاسة مجلس الوزراء لتعديل سُلّم الرواتب للعاملين في المصارف الحكومية ومنحهم علاوات خاصة ورواتب أفضل من الأجور العادية على أساس منحهم الحوافز المادية اللازمة للنهوض بأعباء المصارف الحكومية، أمّا خصخصتها فأمر غير وارد إطلاقاً.



المصارف الحكومية

■ كيف تتوقعون أن تنافس المصارف الحكومية إذاً؟

□ أرى أن لدى المصارف الحكومية نقاط قوة يمكن أن تستفيد منها في معركة المنافسة مستقبلاً عند ظهور المصارف الخاصة خصوصاً إذا ما طورت عملياتها وأنشطتها، فللمصارف الحكومية فروع منتشرة في كافة المحافظات ولديها كوادر بشرية مهمة، فضلاً عن دعم الدولة لها، وهذه نقاط قوة غير متوفّرة لدى المصارف الخاصة، والأهم في ما يتعلّق بالمصارف الحكومية هو أننا نستطيع أن نؤمّن لها الكوادر ذات الكفاءات العالية والخبرات المصرفية المتقدمة من خلال برنامج إعادة التأهيل، وقد أرسلنا عناصر من المصارف الحكومية لتتدرب في الولايات المتحدة وفرنسا ولبنان والبحرين وغيرها.

■ لكنكم ستدفعون الأموال لتدريب هذه العناصر، وبعدها يأتي القطاع الخاص ليقطفها؟

□ هذه القضية لا تشغلنا على اعتبار أن القطاعين الحكومي والخاص هما قطاعان اقتصاديان متكاملان، ونحن نتوقع حدوث هذه المشكلة حيث ستذهب بعض كوادر المصارف الحكومية الى القطاع الخاص خصوصاً في ضوء الفروقات في الرواتب التي ستكون موجودة، لذلك لدينا الآن مجموعة قوانين لتعديل الرواتب والأجور في المصارف الحكومية. نحن لا نقول بأنها ستصبح بمستوى رواتب القطاع الخاص لكنها على الأقل خطوة باتجاه منح العاملين في المصارف الحكومية الحوافز المادية اللازمة.

■ ماذا عن المصارف المتخصصة؟

□ إن ما يميّز المصارف الحكومية السورية هي أنها تحتاج إلى تحديث في أنظمتها وقوانينها وآليات عملها كونها معتادة على العمل في ظل الحماية ولا منافس لها وهي محتكرة للسوق. وهذا هو السبب في كون العديد من الفعاليات الاقتصادية تتعامل مع مصارف خارج سورية نتيجة لضعف المصارف السورية وعدم قدرتها على تمويل احتياجاتهم، ولذلك تبذل الحكومة ووزارة الاقتصاد وإدارات المصارف جهوداً كبيرة لتطوير آليات عمل المصارف القائمة.

قطاع تأمين المصارف

■ هل سيتمّ فتح المجال أمام شركات التأمين الخاصة للعمل داخل سورية على غرار المصارف؟

□ شخصياً أقول أنه يجب دراسة موضوع السماح لبعض شركات التأمين الخاصة أن تعمل في سورية، وبشكل متكامل مع مؤسسة التأمين الحكومية الوحيدة حالياً.

■ في موضوع الخطوط الجوية السورية، ما هو الاتجاه حتى تصبح شركة منافسة؟

□ لقد رصدت الحكومة في الموازنة العامة للدولة كافة الأموال التي طلبتها المؤسسة العامة للخطوط الجوية السورية حتى تقوم بتحديث أسطولها الجوي وإضافة طائرات جديدة ودراسة فتح خطوط جديدة وتحسين خدماتها الأرضية والجوية وكذلك إعادة تأهيل كوادرها...

مؤشرات النمو

■ **في توقعات سابقة لغرفة تجارة دمشق أن الاقتصاد السوري سيشهد انتعاشاً في النصف الثاني من هذا العام بعد الضعف الذي سجله في العامين الماضيين. هل هناك مؤشرات لبدء هذا الانتعاش؟ وما هي أبرز هذه المؤشرات؟**

□ إن مرحلة الانتعاش الاقتصادي والتي جاءت بعد مرحلة طويلة نسبياً من الركود الاقتصادي، ما هي في الواقع إلا نتيجة لجملة من السياسات والإجراءات والبرامج الاقتصادية والإدارية التي وضعتها وتعمل على تنفيذها الحكومة السورية في ظل توجيه ومتابعة مستمرين من قبل الرئيس بشار الأسد وفي إطار مسيرة التحديث والتطوير التي تشهدها سورية حالياً...

وإذا عدنا إلى المؤشرات، فإن من أبرز مؤشرات الانتعاش الاقتصادي في سورية هو معدل النمو للناتج المحلي الإجمالي، إذ من المتوقع أن يبلغ هذا المعدل في نهاية العام الحالي 3 في المئة (بالأسعار الثابتة) بعد أن كان هذا المعدل (2,8 في المئة) العام 2001 و(0,6 في المئة) العام 2000، كما أن من بين المؤشرات المهمة الأخرى زيادة قيمة التجارة الخارجية السورية، إذ بلغت هذه القيمة منذ بداية العام 2002 وحتى نهاية شهر آب/ أغسطس منه نحو 364 مليار ليرة سورية مقارنةً بـ 298 ملياراً للفترة ذاتها من العام 2001، وبتفصيل أكثر، بلغت قيمة صادرات سورية في الفترة من 2002/1/1 وحتى 2002/8/31 نحو 200 مليار ليرة سورية مقابل 157 ملياراً للفترة نفسها من العام 2001، كما بلغت قيمة مستوردات سورية 164,25 مليار ليرة سورية للفترة ذاتها من العام 2002 مقابل 141 ملياراً للفترة نفسها من العام 2001، وهذا يعني أن فائض الميزان التجاري السوري بلغ 35,75 مليار ليرة خلال هذه الفترة مقابل 16 ملياراً للفترة ذاتها من العام 2001.

ساعد على تحقيق هذا المستوى الإيجابي للمؤشرات بعض السياسات والإجراءات التي اتخذت لتشجيع قطاعات الاقتصاد الوطني ودعم الإنتاج المحلي والتصدير والتزام سورية بمناخات تحرير التجارة العربية البينية في إطار مناطق التجارة الحرة الثنائية أو منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.



تم استبدال وزارة التخطيط بهيئة عليا للتنمية الادارية

البطالة 9 في المئة

■ **من المفترض أن تكون سورية قد بدأت بتنفيذ برنامج للحد من البطالة تبلغ تكلفته مليار دولار ويستفيد منه نحو 430 ألف عاطل عن العمل. وثمة معلومات أن الحكومة حصلت حتى الآن على قرض من الصندوق الكويتي ومنحة من الحكومة الألمانية لتمويل هذا البرنامج وأنها تتوقع قروضاً ومساعدات أخرى من بنك الاستثمار الأوروبي والبنك الإسلامي للتنمية والصندوق السعودي والصندوق العربي للإنماء. فهل تأمنت هذه القروض الإضافية؟ وكيف تسير عملية تنفيذ البرنامج، وما هي نسبة البطالة الفعلية في سورية؟**

□ بالفعل باشر البرنامج الوطني لمكافحة البطالة عمله، وفتحت فروعه أبوابها في كافة المحافظات لتلقّي طلبات من قبل العاطلين عن العمل، لتمويل مشروعاتهم الصغيرة، وتسير الأمور في هذا الإطار بشكل مقبول، لأننا ما زلنا في بداية المشروع، وتعمل الحكومة وإدارة المشروع على إزالة كافة الصعوبات والمعوقات من طريق تنفيذ البرنامج، الذي يحظى باهتمام كبير من قبل القيادة السياسية والحكومة السورية، ونحن متفائلون بنجاح هذا المشروع الوطني المهم. أما عن مصادر تمويله فلا توجد مشكلة حتى الآن، فالحكومة السورية وفّرت كل ما يلزم لانطلاقته من دعم وتمويل ومستلزمات مادية وبشرية، كما أن إدارة البرنامج تقوم بالتفاوض مع العديد من الصناديق والجهات الممولة العربية والدولية لتوفير التمويل اللازم، وبحسب معلوماتنا فإن هناك نتائج إيجابية على هذا الصعيد...

أما عن حجم البطالة الفعلية في سورية فكما تعلمون لدينا مكاتب للتشغيل في كافة المحافظات السورية، تسجل فيها أسماء واختصاصات العاطلين عن العمل سواء الراغبين بالعمل في مؤسسات الدولة والقطاع العام، أو الذين سيستفيدون من برنامج مكافحة البطالة... لقد بلغ عدد المسجلين في هذه المكاتب لغاية شهر آب/ أغسطس 2002 نحو 600 ألف عاطل عن العمل، وحتى هذا الرقم لا يعطي الصورة الدقيقة لحجم العاطلين عن العمل، إذ أن العديد منهم يسجل اسمه في أكثر من مكتب تشغيل (أي في أكثر من محافظة) وبالتالي فنحن نعتقد أن الرقم الدقيق للعاطلين عن العمل والمسجلين في مكاتب التشغيل هو أقل من 600 ألف ونرجّح أن يكون بحدود 500 ألف. وهذا الرقم يعادل ما نسبته 9 في المئة من قوة العمل للعام 2002 بعد أن كانت هذه النسبة نحو 9.5 في المئة في العام 2001. وبشكل عام فإن الجزم والدقة في هذا المجال غير ممكنين، فثمة عاطلون آخرون عن العمل ليسوا مسجلين في مكاتب التشغيل ولا نستطيع تأكيد عدد هؤلاء ونسبتهم بدقة...

الإصلاح الاقتصادي

■ **تمّ مؤخراً عرض مشروع برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي سينفذ على مرحلتين من 2002 إلى 2003 ومن ثم 2004 إلى 2006. وتبدو الأهداف العامة لهذا المشروع متفائلة من حيث أنها تشمل تعزيز دور القطاع العام وفق آلية السوق، ومضاعفة الإقراض له، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتطبيق أساليب الإدارة الحديثة، وتبسيط أساليب العمل الإداري، وكذلك تخفيض معدل البطالة وامتصاص قوة العمل الفائضة. فهل تعتقدون أن هذه الأهداف قابلة للتحقيق خلال الفترة الزمنية القصيرة نسبياً الموضوعة للبرنامج، خصوصاً في ضوء ما يمكن وصفه ببطء وتردد برامج وخطط الإصلاح السابقة، وما أعلنه وزير الاقتصاد والتجارة في وقت سابق بأن "عملية الإصلاح الاقتصادي في سورية شاقة وتلقى على الدوام وفي كل مكان مقاومة لا تلين". وفي إطار سعيكم للإصلاح الإداري لماذا تمّ إلغاء وزارة الدولة للتنمية الإدارية...؟**

□ إن ما يجعلنا متفائلين بتحقيق أهداف برنامج الإصلاح الاقتصادي، هو أن مشروع

The difference between the genders is greater than you'd think.

Unashamedly virile: the Portuguese automatic chronograph. A mechanical chronograph with a self-winding movement and small seconds hand. Ref. 3714 in stainless steel. Also available in 18 carat rose or white gold.

IWC

Since 1868.
And for as long as there are men.



IWC International Watch Co., Schaffhausen, Switzerland. www.iwc.ch

دولة الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، دبي – تلفون: ٣٥٣٦٣٠٨ ٤ ٩٧١+، مجوهرات المنارة، أبوظبي – تلفون: ٦٢٧٢٢٢٢ ٢ ٩٧١+، المملكة العربية السعودية: شركة الحصيني
التجارية، الرياض – تليفون: ٦٥٢٦٠٠٠ ٢ ٩٦٦+، الكويت: مراد يوسف بهبهاني، الصفاة – تلفون: ٤٨٤٤٣٥٢ ٩٦٥+، البحرين: آسيا للمجوهرات، المنامة – تليفون: ٥٣٤٤٤٤ ٩٧٣+،
قطر: ريفولي، دوحة – تلفون: ٤٨٣٣٦٧٩ ٩٧٤+، عُمان: كيمجي رامداس، مسقط – تليفون: ٧٠٣١٤٢ ٩٦٨+، مصر: قصر فيلوباتير بالاس، القاهرة – تلفون: ٢٩٩٩٦٦٦ ٢٠٢+، لبنان: ابو عضل،
بيروت – تلفون: ٥١٢٢١٢ ١ ٩٦١+، اتاميان، بيروت – تلفون: ٢٦٥٦٥٥ ١ ٩٦١+، قبرص: شركة فاسوس اليادس التجارية، نيقوسيا – تلفون: ٢٨٩٧٣٠٠ ٣٥٧+

البرنامج وضعته خبرات سورية وينطلق من واقع الاقتصاد والمجتمع في سورية، وبني في ضوء ما هو متاح من موارد محلية أو خارجية لسورية، فبرنامج الإصلاح الاقتصادي جرى تفصيله في سورية ولم يستورد أو يشترى جاهزاً... لذلك فنحن متأكدون من أن الجميع مهتم إلى درجة كبيرة في إنجاح البرنامج وتحقيق أهدافه...

وفي هذا السياق، نود الإشارة إلى أن البرنامج عرض عبر وسائل الإعلام للباحثين والمهتمين ولكافة أبناء الشعب للحوار الوطني وعقدت ندوات وورشات عمل كثيرة حول البرنامج في أنحاء البلاد كافة، وتلقينا العديد من الملاحظات والآراء والمقترحات لتطويره، وبالفعل يجري تعديل وتطوير البرنامج في ضوء ذلك...

لدينا طلبات محدودة لرخص مصرفية والكلام عن الروتين غير دقيق

أما عن أهداف البرنامج وخصوصاً ما يتعلق منها بالأهداف العامة والمتمثلة بتفعيل النمو الاقتصادي وتحسين المستوى المعيشي للمواطنين، فإننا لم نبالغ أبداً في وضع بعض المؤشرات، لا بل وجهت الينا ملاحظات في هذا الشأن من حيث أننا كنا متشائمين في وضع بعض التقديرات، فعلى سبيل المثال كانت الأرقام المستهدفة لمعدل النمو الاقتصادي هي 3 في المئة كحد أدنى للعامين 2002 و2003 و4 في المئة كحد أدنى بدءاً من العام 2004، وهي أرقام واقعية كما تلاحظون ويمكن تحقيقها...

أما عن أبرز الصعوبات التي ستواجه تنفيذ هذا البرنامج، فإننا نعتقد بأنها ستتمثل في مدى توفر الكوادر والخبرات الإدارية والفنية ذات المهارات الحديثة... ولهذا السبب يأتي الاهتمام الكبير الذي يوليه الرئيس بشار الأسد والقيادة السياسية والحكومة لمسألة الإصلاح الإداري بما تتضمن من تطوير وتحديث للنظام والجهاز الإداريين في الدولة، وإعادة تأهيل وتدريب الكوادر الإدارية، كما أن اللجنة الوزارية التي أعدّت مشروع البرنامج وضعت الإصلاح الإداري في مقدمة ميادين الإصلاح الاقتصادي...

أما عن مقولة وزير الاقتصاد السوري من أن هناك مقاومة لا تلين لعملية الإصلاح الاقتصادي الشاقة في سورية... فلم أسمع بها ولست متأكداً منها، لكنها غير دقيقة تماماً، فمقاومة التغيير موجودة في كل مكان وزمان لدى فئة محدودة من البيروقراطيين أو الإداريين (وبالمناسبة فمصطلح مقاومة التغيير متداول بشكل واسع في الأدبيات الإدارية وفي أي برنامج للإصلاح والتغيير الإداريين) وليست مسألة خاصة في سورية فقط، والمهم في هذا المجال ولكسر مقاومة التغيير يتوجب على تلك القيادة أن تتقدم بما



هو مفيد ومقنع وتطرح الثقافة والأساليب البديلة للمقاومين حتى يتخلوا عن مقاومتهم للتغيير...

وفي ما يتصل بإلغاء وزارة الدولة لشؤون التنمية الإدارية في التشكيلة الوزارية الأخيرة، فإن القيادة السياسية والحكومة أرادت استبدال وزارة دولة بهيئة عليا للتنمية الإدارية يرأسها رئيس مجلس الوزراء شخصياً وهو ما سيعطي دفعاً أكبر لجهود التنمية الإدارية والإصلاح الإداري، والآن يجري توصيف هذه الهيئة تمهيداً لإحداثها قريباً...

مناخ استثماري جاذب

■ **تردّد كلام منذ أشهر عن عزم الحكومة إدخال تعديلات جديدة على مرسوم الاستثمار الرقم 10. ما هي هذه التعديلات وهل تكفل إزالة الثغرات المشكو منها؟ ولماذا لا تطرح مشاريع القوانين المهمة على الحوار الوطني العام...**

□ برأينا الشخصي فإن قانون الاستثمار الرقم 10 في سورية يعدّ من أفضل قوانين الاستثمار في الأقطار العربية، وأنه إذا كانت ثمة مشكلة في نقص الاستثمارات في سورية فليس السبب في القانون، لأن قوانين الاستثمار هي عنصر واحد فقط من عناصر البيئة الاستثمارية المناسبة...

أما عن العناصر المهمة لجذب الاستثمار في سورية أو في غيرها، فتتمثل في ضمان وحماية الاستثمارات، وفي توفر المناطق الصناعية المؤهّلة والمزوّدة بالبنى التحتية والمرافق اللازمة، وفي تسهيل إجراءات ترخيص وتشغيل المشاريع الاستثمارية أي تبسيط الإجراءات والحدّ من البيروقراطية في هذا المجال، إضافةً إلى توفير الخريطة الاستثمارية العامة أو المتخصصة وتوفير قواعد البيانات اللازمة للاستثمار، والترويج والتسويق الاستثماري وغيرها.. وفوق ذلك كله نظام وجهاز مصرفي وضريبي متطور وشفاف، ونظام متطور للتجارة الخارجية استيراداً وتصديراً وكذلك الجمارك...

كل هذه العناصر تنبّهت إليها الحكومة السورية وتعمل على توفيرها، فسورية وقعت على اتفاقية ضمان الاستثمار العالمية، ووقعت اتفاقيات حماية وتشجيع الاستثمار مع دول عربية شقيقة وأجنبية صديقة كثيرة جداً، كما أن سورية انتهت مؤخراً من إقامة ثلاث مدن صناعية جديدة في كل من ريف دمشق وحمص وحلب وأعلن مؤخراً عن بدء الاكتتاب في هذه المدن ذات المساحات الكبيرة والمزوّدة بكافة المرافق الضرورية...

وإلى جانب هذه المدن الثلاث أعد مشروع قانون لإقامة مناطق اقتصادية وتكنولوجية وعلمية خاصة في سورية وبالتحديد في كل من ريف دمشق وحمص وحلب أيضاً ويمكن إقامة مدن صناعية أو مناطق اقتصادية خاصة جديدة في المحافظات السورية الأخرى عند الضرورة... كما أنه خلال الفترة القريبة الماضية صدرت قوانين بإحداث مناطق حرة جديدة في سورية في كل من دير الزور والحسكة واللاذقية تضاف إلى المناطق الحرة القائمة حالياً في سورية.

أما في ما يتصل بعنصر تبسيط الإجراءات على المستثمرين، فقد أحدثت الحكومة السورية مؤخراً ما يسمى بالنافذة الواحدة في مكتب الاستثمار المركزي، وستكون علاقة المستثمرين مع هذه النافذة فقط، فما عليهم سوى التقدم باستمارة معدة لهذا الغرض إلى مكتب الاستثمار وبعدها

يقوم المكتب بإنجاز معاملات المستثمر في وزارات وجهات الدولة المختلفة نيابة عنه، ليعود بعد فترة محددة ويجد معاملاته قد أنجزت من التشميل والترخيص الصناعي والإداري وغيرها...

كما يجري الآن إعداد خريطة استثمارية لسورية ولكل محافظة من المحافظات السورية تتضمّن الفرص الاستثمارية الممكنة مع دراسات أولية عنها... وفي مجال الترويج الاستثماري فقد أحدث موقع على شبكة الإنترنت لمكتب الاستثمار يتضمّن أهم المعلومات اللازمة للمستثمرين عن مناخ الاستثمار في سورية، كما عقدت مؤتمرات وملتقيات عدة خاصة بالإستثمار... ونخطط لعقد المزيد منها سواء داخل سورية أم خارجها...



وفي ما يتصل بالعناصر العامة والمهمة للمناخ الاستثماري، بدأت سورية بتحديث وتطوير نظامها المصرفي (كما أشرنا آنفاً)، وهناك نظام ضريبي جديد في سورية، وستصدر بعض القوانين المهمة في مجال الإصلاح الضريبي قبل نهاية العام 2002، وخصوصاً ما يتعلق منها بضريبة الدخل... سيكون أبرز عناوينها العدالة والشفافية... كما يجري تطوير كبير ومهم لأنظمة التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد) وقانون الجمارك وقانون التجارة وقانون العمل وغيرها، ما سيكون له أثر مهم جداً في توفير المناخ الاستثماري المناسب في سورية. ونحن نتحدث عن الاستثمار، لا بد لنا أن نشير إلى ما يتوفر في سورية من استقرار سياسي واقتصادي متميزين.. ووفرة في اليد العاملة ومصادر الطاقة ومواد أولية رخيصة بسبب الوفرة، إضافة إلى موقع سورية الجغرافي المتميز... وهي عناصر بالغة الأهمية في توطين الاستثمار...

وبالعودة إلى قانون الاستثمار الرقم 10 وتعديله فهذه مسألة ممكنة وقادمة باتجاه تطويره وتنقيحه من بعض الثغرات وفتح آفاق جديدة للمستثمرين.. أما عن طرح مشاريع قوانين الاستثمار وغيرها للنقاش العام، فتأكدوا بأن معظم القوانين وخصوصاً المهم منها يطرح قبل صدوره في الإعلام المحلي لنستفيد من آراء المهتمين كافة...

■ **قدّر وزير الاقتصاد والتجارة حجم الرساميل السورية المهاجرة بما بين 80 و120 مليار دولار أميركي وقال أنه مقتنع بأنها لا تقل عن 80 ملياراً. هل هناك أمل في رأيكم بأن يعود بعض هذه الرساميل في المدى المنظور؟ فيما يقال أن هناك سببين لعدم عودتها أو جزء منها على الأقل وهما المناخ الاستثماري غير المؤاتي وتباطؤ وتردد الإصلاح السياسي.**

□ كما أشرنا في السؤال السابق فنحن قطعنا أشواطاً مهمة في توفير المناخ الاستثماري الملائم سواء للاستثمارات السورية المهاجرة أو لغيرها، وبطبيعة الحال نحن نرحّب بعودة الرساميل السورية المهاجرة للإسهام في المجهود الوطني المبذول حالياً لتحديث وتطوير الاقتصاد الوطني... ونحن نعتقد بأن المغتربين السوريين ينظرون إلى ذلك بمنتهى الجدية بسبب انتمائهم الصادق إلى وطنهم وشعبهم...

أما في ما يتصل بأن أحد الأسباب لعدم عودة الرساميل السورية المهاجرة يتمثل في تباطؤ وتردد الإصلاح السياسي حسب رأيكم، فنحن نتساءل عن ماهية الإصلاح السياسي المطلوب عمله من القيادة السياسية في سورية..!! فمن المعروف أن مبدأ التعددية السياسية هو مبدأ مقرّ ومكرّس في سورية منذ عقود... وهناك أحزاب عدة تحمل فكراً يسارياً أو فكراً قومياً تقدمياً تشترك مع حزب البعث العربي الاشتراكي في قيادة الدولة والمجتمع. والقيادة في سورية حريصة دائماً على تقوية الأحزاب وتفعيل وتطوير التعددية السياسية، كما أن المجال مفتوح الآن لأي مواطن للمشاركة في صنع القرار والإدارة بغض النظر عن انتمائه السياسي طالما أنه ملتزم بالانتماء إلى وطنه وأمته، كما أن المتتبع لمسيرة الحرية السياسية وحرية التعبير عن الرأي يلاحظ أن هناك تطورات مهمة حصلت في هذا المجال، فلدينا الآن الصحافة الخاصة، إضافة إلى صحافة أحزاب الجبهة والصحافة الرسمية، وأصبحت لدينا محطات إذاعية خاصة وتستطيع وسائل الإعلام المختلفة هذه أن تتناول أي موضوع وطني بمنتهى الحرية وفي إطار من المسؤوليات الوطنية المتمثلة بالوحدة الوطنية والحفاظ على أمن الوطن وسيادته واستقلاله... ومثال حي آخر على قناعة القيادة السياسية السورية بتوسيع قاعدة المشاركة في إدارة البلاد، تجسّد في تشكيلة الحكومة السورية الحالية، إذ زادت الحقائب الوزارية لغير البعثيين من أحزاب الجبهة والمستقلين ونحن نعتقد أن ذلك سيتعزز ويتطور في المستقبل..

خصخصة الإدارة

■ **هل لدى الحكومة توجه نحو الخصخصة ولو بطريقة غير مباشرة؟**

□ كما ذكرنا سابقاً فالخصخصة في سورية غير واردة، وخصوصاً إذا كان الأمر يتعلق بخصخصة الملكية العامة... ولكن ما هو متاح الآن في سورية وفي إطار توجّه القيادة السياسية والحكومة نحو تحديث وتطوير قطاعات الاقتصاد والمجتمع، وما يتطلبه ذلك من أموال طائلة ومجهودات كبيرة وخبرات عالية الكفاءة، هو أن مؤسسات القطاع العام – مع الاحتفاظ بملكيتها للدولة – تستطيع أن تتفق مع شركات إدارة واستثمار خاصة محلية أو عربية أو حتى أجنبية وبموجب عقود يتفق عليها، لإدارة وتحديث وتطوير هذه المؤسسات سواء إدارياً أم تكنولوجياً أم إنتاجياً أم تسويقياً أم مالياً... وبدأنا في تطبيق هذا الأسلوب فعلياً من خلال عقد

اتفاق تمّ بين إحدى مؤسسات القطاع الصناعي العام مع شركة أجنبية...

■ **أين أصبحت المفاوضات الخاصة بانضمام سورية إلى اتفاق الشراكة الأوروبية وما هي النقاط التي لم تزل عالقة؟ وأين أصبحت الخطوات التي تتخذها سورية لتحقيق شروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية بعد تشكيل أربع لجان في شهر أيار/ مايو الماضي لدراسة المواضيع المتعلقة بهذه الشروط؟**



برنامج الاصلاح الاقتصادي بني في سورية ولم يستورد أو يُشترى جاهزاً

□ قطعت سورية أشواطاً بعيدة في مفاوضاتها مع الاتحاد الأوروبي لتوقيع اتفاق شراكة سورية – أوروبية، وما تزال بعض النقاط التي يجري التفاوض بشأنها حالياً لتجاوزها وحلها تمهيداً لتوقيع اتفاق الشراكة. الذي تريده سورية اتفاق شراكة حقيقي يضمن توازن المصالح بين الطرفين، كما أن هناك اهتماماً جدّياً في إنجاز هذا الملف من قبل الحكومة السورية...

أما عن علاقاتنا مع منظمة التجارة العالمية، فإن الحكومة السورية تقدمت بطلب الانضمام إلى هذه المنظمة، وقد شُكّلت بالفعل لجان، ونحن مستعدون لبحث شروط الانضمام ومستلزماته مع المنظمة...

لبنان وسورية

■ **بالنسبة للعلاقات الاقتصادية بين لبنان وسورية، هناك شكاوى من أوساط عدة في لبنان بأن مبدأ المعاملة بالمثل غير مطبّق وأن الكلام عن التكامل الاقتصادي مع لبنان يميل لصالح سورية. الصناعيون في لبنان يشكون من عرقلة الصادرات إلى سورية أو عبرها إلى العراق والمزارعون يشكون من إغراق السوق اللبنانية بالمنتجات السورية بشكل مخالف للروزنامة الزراعية المعتمدة من قبل الحكومة اللبنانية. ما رأيكم في ذلك وكيف يمكن تنمية العلاقات وتحقيق التكامل الاقتصادي بين البلدين في ظل هذه الأجواء. وهل لدى الحكومة السورية النية للقيام بمبادرات معينة لتصفية هذه الأجواء أم أن الإدارة السياسية السورية الإيجابية تجاه لبنان تصطدم بالواقع الاقتصادي في سورية؟**

□ إن الحديث عن علاقات اقتصادية غير متكافئة بين سورية ولبنان هو غير دقيق، لأن العلاقات الاقتصادية القائمة تعدّ في مستوى مقبول قياساً إلى إمكانات البلدين... وأن المبادلات التجارية بين البلدين تحكمها شروط منطقة التجارة الحرة، مع تأكيدنا وعلمنا بأنه لا توجد أية عوائق إدارية أو جمركية على حركة التجارة بين البلدين للمنتجات الوطنية التي تتحقق فيها قواعد المنشأ المتفق عليها بين الأقطار العربية.

أما عن أرقام التبادل التجاري بين البلدين، فقد انخفض حجمه خلال النصف الأول من العام 2002 بنسبة 17 في المئة عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام 2001، إذ انخفضت قيمة التبادل التجاري من 175 إلى 146 مليون دولار، والسبب الأهم في ذلك هو انخفاض حجم مستوردات لبنان من سورية بنسبة 29 في المئة خلال النصف الأول من العام 2002 عما كان عليه في الفترة ذاتها من العام 2001 فانخفضت قيمة مستوردات لبنان من سورية من 159 إلى 112 مليون دولار.

وأهم سبب في انخفاض مستوردات لبنان من سورية يتمثل في: انخفاض فاتورة استيراد المشتقات النفطية وبنسبة بلغت 50 في المئة فبلغت 54,662 مليون دولار خلال النصف الأول من العام 2002 مقابل 109,421 مليوناً للنصف الأول من العام 2001. كما انخفضت قيمة باقي المستوردات اللبنانية من سورية مما يعرف بمنتجات المملكة النباتية بنسبة 7 في المئة، ومنتجات صناعة الأغذية بنسبة 28 في المئة والآلات والأجهزة الكهربائية بنسبة 22 في المئة والخشب ومصنوعاته بنسبة 24 في المئة خلال النصف الأول من العام 2002 مقارنة مع النصف الأول من العام 2001.. وسجّلت منتجات سورية أخرى مصدّرة إلى لبنان ارتفاعاً خلال النصف الأول من العام 2002 مثل المنتجات الحيوانية والحيوانات الحية، والملح والكبريت والإسمنت والجص والكلس والفوسفات، ومنتجات الصناعة الكيميائية وعجائن الخشب والورق والكرتون...

في المقابل فإن قيمة الصادرات اللبنانية إلى سورية خلال النصف الأول من العام 2002 مقارنةً مع الفترة نفسها من 2001 ارتفعت بنسبة 104 في المئة لتبلغ 33 مليون دولار مقابل 16 مليوناً، وبالتالي زادت نسبة صادرات لبنان إلى سورية في معظم المنتجات والصناعات، ونود الإشارة هنا إلى أن صادرات لبنان إلى سورية من منتجات المملكة النباتية قد زادت بنسبة 137 في المئة لتصل إلى 3,41 ملايين دولار خلال النصف الأول من العام 2002 مقارنةً بـ 1,439 مليون دولار للفترة ذاتها من العام 2001، كما زادت صادرات لبنان إلى سورية من منتجات صناعة الأغذية بنسبة مئة في المئة فوصلت إلى ما قيمته 3,262 ملايين دولار للنصف الأول من العام 2002 مقارنةً بـ 1,627 مليون دولار للفترة ذاتها من العام 2001.

وهذه الأرقام تنفي الحديث عن عراقيل قائمة بوجه الصادرات اللبنانية إلى سورية... فحتى في المجال الزراعي تحديداً نلاحظ انخفاضاً في قيمة الصادرات السورية إلى لبنان وفي الوقت ذاته ارتفاعاً في صادرات لبنان إلى سورية من المنتجات الزراعية والغذائية.

السياحة العربية

■ **بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001 تراجعت حركة السياحة من الدول الغربية إلى العالم العربي بشكل حاد وقابل ذلك ارتفاع في حجم السياحة العربية البينية، خصوصاً من دول الخليج، لكن المؤشرات الأخيرة تظهر أن حركة السياحة الغربية إلى بعض الدول العربية وخصوصاً مصر وتونس والمغرب قد بدأت بالانتعاش من جديد. والسؤال هو: إلى أي مدى تأثرت سورية بتراجع الحركة السياحية وهل شهدتم خلال موسم الصيف الأخير إقبالاً**

للسيّاح الخليجيين إلى سورية كما حدث في لبنان؟ واستطراداً، ما هي خطط الحكومة لتطوير القطاع السياحي في سورية؟

□ من الطبيعي أن تتأثر سورية بتبعات أحداث 11 أيلول/ سبتمبر في المجال السياحي كغيرها من دول المنطقة.. لكن البيانات المتوفرة عن النصف الأول من العام 2002 تشير إلى زيادة في أعداد القادمين والمغادرين إلى سورية بشكل عام، لكن تفصيلات هذه البيانات تشير إلى أن الزيادة ناجمة عن زيادة أعداد القادمين من الجنسيات العربية وقد بلغت الزيادة في عدد القادمين العرب ما نسبته نحو 26 في المئة عما كان عليه الوضع في الفترة ذاتها من العام 2001. في المقابل فإن عدد القادمين من أوروبا الغربية انخفض بنسبة 2 في المئة وانخفض عدد القادمين من أوروبا الشرقية بنسبة 7,4 في المئة وكذلك انخفض عدد القادمين من القارة الأميركية بنسبة 1 في المئة وزاد عدد القادمين من آسيا (من غير العرب) بنسبة بلغت نحو 48 في المئة.

العراق وسورية

■ **بلغ حجم التبادل التجاري بين العراق وسورية أكثر من 4 مليارات دولار منذ العام 1997، وهناك تقديرات بأن حجم التبادل بلغ ملياري دولار في العام 2001. انطلاقاً من ذلك، ما هي الانعكاسات الاقتصادية التي قد تلحق بسورية في حال تعرّض العراق لضربة؟ وما هي آفاق المشاريع المشتركة بين البلدين؟**

□ بداية نحن في سورية نرفض أي ضربة عسكرية أو غير عسكرية للعراق أو لأي بلد عربي شقيق لأن من شأن ذلك أن تكون له آثار هائلة على الأمن القومي العربي وعلى اقتصادات المنطقة جميعها ومن دون استثناء... أما عن علاقاتنا التجارية مع العراق فكما تعلمون لدينا منطقة تجارة حرة نافذة مع العراق، وكل تجارتنا معه تتمّ في إطار قرارات الأمم المتحدة واتفاقية النفط مقابل الغذاء...

أما عن المشاريع المشتركة مع العراق فلا زالت في طور الدراسات ولا زلنا كما كل الشعب العربي والعالم بانتظار اليوم الذي سيُزال فيه الحصار الجائر على الشعب العراقي الشقيق...



... يتحدث إلى الزميل رؤوف أبو زكي

أما عن خطط الحكومة لتطوير القطاع السياحي فنحن متفقون على أن مقومات السياحة متوفرة إلى درجة كبيرة، لكن الأمر يحتاج إلى تطوير في المرافق والخدمات السياحية وإلى تسهيلات لحركة السياح والأفواج السياحية وإلى جهود أكثر في الاستثمار والترويج السياحي وهو ما تبذل فيه جهود كبيرة من قبل الحكومة السورية ووزارة السياحة بشكل خاص، وسنشهد خلال الفترة المقبلة تطوراً مشهوداً في قطاع السياحة في سورية، ونحن متفائلون بذلك...

خفض الرسوم المرفأية

■ **لا تزال المرافئ السورية أقل المرافئ استقطاباً لحركة النقل البحري على شاطئ المتوسط. هل تمّت دراسة هذا الأمر؟ كيف تنظرون عملياً إلى تطوير حركة النقل البحري والاستفادة من موقع سورية الجغرافي؟**

□ لا ننكر واقع انخفاض قدرة المرافئ السورية على استقطاب حركة النقل البحري في حوض المتوسط بالقياس إلى موقعها الجغرافي المتميّز... لكن الحكومة السورية وبشكل خاص وزارة النقل بذلت جهوداً كبيرة في تطوير حركة النقل البحري سواء كان المقصد هو سورية أو ترانزيت إلى دول المنطقة... فصدرت العديد بل الكثير من القوانين والقرارات الجديدة التي تصب في هذا الاتجاه، فقد أعيد النظر بالبدلات المرفأية، وتمّ خفض تعرفة الخدمات والبدلات على الترانزيت بنسبة 25 في المئة، كما تمّ خفض رسوم التوكيلات الملاحية وصدر المرسوم التشريعي الرقم 55 تاريخ 2002/9/8 الذي سُمح بموجبه الترخيص لتوكيلات ملاحية خاصة، وهناك توجّه لخفض الرسوم المستوفاة من قبل المديرية العامة للموانئ... وإجراءات كثيرة أخرى نعتقد أن مرافئنا ستصبح بموجبها منافسة لمرافئ شرق المتوسط وبالتالي ستزداد حركة النقل البحري عموماً عبر المرافئ السورية...

■ **ما هي ملاحظاتكم على العملية التي تسير بها منطقة التجارة الحرة العربية، خصوصاً وأن هناك استثناءات كثيرة؟ وما مدى استعدادكم كصناعة محلية للمنافسة في سوقكم المحلية؟**

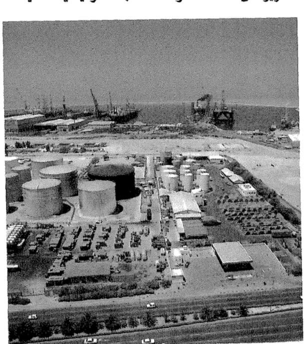
□ إن سورية ملتزمة دائماً بالعمل العربي المشترك، وبالتكامل الاقتصادي العربي، وبالتالي فنحن ملتزمون بأحكام منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ولا توجد لدينا مشكلة في ذلك ولدينا اعتقاد راسخ بأن منتجنا الوطني وصناعتنا الوطنية قادران على منافسة المنتجات والصناعات العربية إذا كان هناك التزام أكيد بقواعد المنشأ العربية وتوفّر شهادة المنشأ العربية الفعلية للمنتجات العربية التي ستدخل إلى أسواقنا أو التي ستنافس منتجاتنا السورية في الأسواق العربية...

وسورية جاهزة لتوقيع اتفاقيات لإقامة جدار جمركي عربي موحّد أو حتى لاتفاقات ثنائية في هذا المجال، وفي مقدمة ذلك مع لبنان أو أي قطر عربي آخر.. وأملنا أن يكون هناك تنسيق بين الأقطار العربية ليس فقط في إطار تحرير التجارة وإنما في السياسات الاقتصادية والإنتاجية والمصرفية والمالية في إطار السوق العربية المشتركة التي كانت وما تزال طموح شعبنا العربي في أقطاره كافة.. ■

قراءة نقدية في تقرير "دافوس" للاقتصادات العربية

للمرة الأولى، صدر مؤخراً عن هيئة الـ"ورلد ايكونوميك فوروم" المنبثقة عن منتدى دافوس تقرير عن الاقتصادات العربية بعنوان "القدرة التنافسية للعالم العربي 2002-2003" وذلك كمرادف للتقرير السنوي الذي تصدره الهيئة حول الاقتصاد العالمي. ويهدف التقرير كما جاء في مقدمته إلى وضع التحديات الاقتصادية التي تواجه الدول العربية في إطار أوضاع الاقتصاد العالمي ككل وتقييم مجالات وفرص النمو في الاقتصادات العربية الرئيسية والعقبات التي تعيق تطوّر وتعزيز قدراتها التنافسية. ويعرّف التقرير القدرة التنافسية بأنها مجموعة المؤسسات والسياسات الاقتصادية التي تساعد على تحقيق نسبة نمو مرتفعة في المدى المتوسط.

ومن خلال مجموعة من الدراسات المتعمقة التي تتناول قطاعات وقضايا عدة وعناوين اقتصادية أساسية ينطوي التقرير على الملاحظات والاستنتاجات الرئيسية التالية:



النفط: بارومتر النمو

النمو والسكان

أولاً- بلغ معدل النمو الاقتصادي السنوي في العالم العربي نحو 3,3 في المئة في الفترة من 1975 إلى 1999 وهي نسبة قريبة من معدل نمو الاقتصاد العالمي في تلك الفترة. وبتأثير الفورة في أسعار النفط شهد معدل النمو العربي قفزة قوية في أوائل السبعينات، لكنه أعقب ذلك تراجع حاد تبعاً لانخفاض أسعار النفط في 1981 ثم في 1986. وبشكل خاص، فقد كان من الصعب أن تتجنّب دول الخليج تراجعاً في النشاط الاقتصادي في الثمانينات، لكن السؤال الأساسي هو: لماذا استمر النمو الضعيف في المنطقة في عقد التسعينات؟

ثانياً- بنتيجة النمو السريع في عدد السكان بقي معدل النمو في الدخل الفردي في العالم العربي ضعيفاً في الربع الأخير من القرن الماضي وكان هذا الأداء بالفعل الأضعف مقارنة مع جميع المناطق الأخرى في العالم باستثناء الدول الأفريقية جنوب الصحراء، بل إنّ معدل الدخل الفردي انخفض في عدد من الدول العربية خلال هذه الفترة ومنها العراق والكويت وليبيا والمملكة العربية السعودية.

وتعتبر نسبة النمو السكاني في الدول العربية إحدى الأسرع في العالم وهي أدّت خلال العقود الأخيرة إلى جعل التكوين السكاني من حيث السن أصغر بكثير من السابق. وتقدّر الدراسة أنّ معدل النمو السكاني الحالي سيؤدي إلى مضاعفة عدد سكان العالم العربي البالغ 290 مليون نسمة خلال ثلاثين سنة. وكل ذلك يشكّل تحدياً كبيراً للعالم العربي خصوصاً في ضوء النقص في الموارد المائية وفي مساحة الأراضي القابلة للاستغلال.

الشروط والحوافز

ثالثاً- من الضروري التفريق بين ما يسمى الشروط الأولية لتحقيق النمو وبين ما يسمى محركات النمو، أي القوى التي تدفع الاقتصاد إلى مستويات أعلى وتحقق النمو المستديم في المدى الطويل. وتشمل الشروط الأولية استقرار الاقتصاد الكلي وسوقاً مالية تعمل بشكل جيد وذات عمق كاف وانفتاحاً على التجارة الخارجية ونوعية حكم مساند للنشاط الاقتصادي وترسيخ الأمن والقانون والقضاء على الفساد أو الحد منه وبرامج تعليمية متماشية مع متطلبات سوق العمل وبنية تحتية مناسبة والانفتاح على الاقتصاد الجديد والمشاركة فيه. أمّا محرّكات النمو فتشمل البيئة المناسبة لتشجيع إنشاء المؤسسات الجديدة وضرائب منخفضة نسبياً ودوراً محدوداً للقطاع العام في الاقتصاد ونسبة مرتفعة من الإنفاق الاستثماري للناتج المحلي الإجمالي وحركة الإبداع وتطبيق التكنولوجيات الجديدة ونمو الصادرات. ويظهر تصنيف لبلدين عربيين فقط وهما مصر والأردن بالنسبة لمدى تحقق الشروط الأولية ومحركات النمو فيهما ضمن قائمة تشمل 75 بلداً، أنهما يحلان بشكل عام في النصف

عدد سكان العالم العربي 290 مليوناً خلال 30 عاماً

البيئة الاستثمارية ليست مؤاتية لتحقيق مردود جيد للاستثمار الخاص

الأدنى من التصنيف العام ويعانيان بشكل خاص من العوائق الإدارية والانفتاح المحدود نسبياً على الاقتصاد العالمي.

ثمن الإصلاح

رابعاً— لو نظرنا إلى النمو الاقتصادي في العالم العربي من منظار طويل الأمد يتبيّن أن منحى النمو اتجه بالفعل إلى الانخفاض منذ العام 1960. وحدث ذلك على الرغم من ارتفاع معدل الإنفاق الاستثماري في النصف الثاني من السبعينات والجزء الأول من الثمانينات وبقاء هذا الإنفاق قوياً نسبياً منذ ذلك التاريخ. ويعود سبب هذا التباين بين حجم الاستثمار ونسب النمو إلى أنّ جزءاً أساسياً من الإنفاق الاستثماري توجّه نحو الاستثمار العام غير المنتج، وأنّ البيئة الاستثمارية عامة لم تكن مؤاتية لتحقيق مردود جيد على الاستثمار الخاص، إن من حيث الاضطرابات السياسية والعسكرية التي عرفتها المنطقة خلال الفترة المعنية أم من حيث القيود الكثيرة على نشاط القطاع الخاص أم أيضاً من حيث عدم توفير القوى البشرية الملائمة.

خامساً— اتجهت الإيرادات العامة للدول العربية إلى الانخفاض بشكل ملحوظ خلال العقد الماضي وذلك بشكل خاص بسبب تراجع إيرادات صادرات النفط وخطوات تحرير التجارة الخارجية، ما خفّض إيرادات الرسوم الجمركية. وقد أدّى ذلك إلى تفاقم مشكلة العجز في الموازنات العامة، وحيث أنّ الرسوم على التجارة الخارجية لم تزل مرتفعة في العالم العربي نسبة للمناطق الأخرى، فإنّ هذه المشكلة مرشّحة للتفاقم مع المزيد من خطوات تحرير التجارة الخارجية وإذا لم تتخذ خطوات لإصلاح وتطوير نظام الضريبة على الدخل وإلغاء الدعم على المشتقات البترولية واعتماد نظام سعر صرف مرن.

التشخيص

سادساً— رغم التقدّم الذي حققته الدول العربية في مجال الإصلاح الهيكلي حيث تمكّنت من استعادة استقرار الاقتصاد الكلي على الرغم من التقلبات في أسعار البترول والتحويلات والتدفقات الرأسمالية، فإنّ سجلها في هذا المجال لم يزل ناقصاً وخصوصاً بالنسبة للاندماج في الاقتصاد العالمي والتكامل معه. ولم يزل التقدّم في سبيل تحرير التجارة الخارجية محدوداً، وتشكّل اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية فرصة لتنمية القدرات التنافسية لكن تأثيرها حتى الآن قد انحصر على تحرير التجارة في السلع التي لا تنافس الإنتاج المحلي، كما أنّ الدول العربية قد تأخرت في اتخاذ الخطوات والسياسات التي من شأنها زيادة الإنتاجية في القطاع الخاص. ولم تزل الأهداف الستراتيجية لبرامج التخصيص غير واضحة، أمّا مناخ الاستثمار العام فيشكو من انعدام الشفافية، والإجراءات الحكومية المعرقلة، والمشاكل في تطبيق قوانين التجارة والاستثمار الجديدة. ولم تحقق الإصلاحات الهيكلية حتى الآن التنوّع المطلوب في الصادرات، ما يجعل

المؤشرات الاقتصادية الأساسية للدول العربية

	المملكة العربية السعودية	الكويت	الإمارات العربية المتحدة	البحرين	قطر	عمان
عدد السكان (مليون نسمة) 2001	21،1	2،3	3،3	0،7	0،6	2،5
معدل النمو السنوي في عدد السكان في المئة (1980 – 2000)	4،0	1،8	5،1	–	–	3،9
نسبة الأمية في المئة رجال	17	16	25	9	20	20
2000 نساء	33	20	21	17	17	38
الناتج المحلي الإجمالي (مليار دولار، 2001)	166،7	35،7	67،5	8،0	16،6	19،3
نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي في المئة (المعدل السنوي 1990 – 2000)	1،5*	3،2	2،9	4،8	3،6	5،9
معدل الناتج المحلي الإجمالي للفرد في سنة 2000 (دولار)	11390	18690	–	–	–	–
نسبة البطالة 2001	–	0،7**	2،3	4،0**	–	–
الإنفاق العام نسبة للناتج المحلي الإجمالي 2001 في المئة	37،1	45،9	33،3	34،3	37،7	36،1
الصادرات 2001 (مليون دولار)	73032	16173	49196	5545	10247	11072
الواردات 2001 (مليون دولار)*	31199	7325	39658	4263	3044	5798
الحساب الجاري في ميزان المدفوعات نسبة للناتج المحلي الإجمالي 2001 في المئة	8،4	26،1	10،2	1،3	26،6	11،5
الاستثمار الأجنبي المباشر 2000 (مليون دولار)	28845	527	2642	5908	1987	2517
احتياطي العملات الأجنبية (مليون دولار، نهاية 2001)	17596	9897	14146	1684	1313	2365
الدين الخارجي 2001 (مليون دولار)	36215	9299	18513	2903	13008	6034

ملاحظات:

* نسبة النمو في الناتج المحلي الإجمالي في المملكة العربية السعودية هي للسنوات 1990 – 2000.

العديد من الدول العربية عرضة لهزات خارجية، ولم تستطع إلّا القليل من الشركات اكتساب القدرات التنافسية التفاضلية من خلال استعمال التكنولوجيا الجديدة لإنتاج السلع والخدمات المتطوّرة.

وفي الإجمال يمكن القول أن التقرير بما تضمّنه من دراسات ينظر إلى المشاكل الاقتصادية في العالم العربي بشكل تحليلي مفصل وموضوعي، وهو يتضمّن مجموعة من الإحصاءات المفيدة رغم أنه يغفل كل من العراق والسودان في الجداول الإحصائية المفصلة التي يتضمّنها، ربما بسبب عدم توفّر الإحصاءات والمعلومات حولهما.

الإصلاح التدريجي

إلّا أنّ الدراسة لم تأتِ في نهاية الأمر بأي جديد سواء من حيث تحديد المشاكل الاقتصادية الرئيسية التي تواجه العالم العربي أم من حيث الاستنتاجات والتوصيات الأساسية حول كيفية التصدّي لهذه المشاكل ومعالجتها. فالحكومات العربية تعي مشكلة النمو السكاني السريع التي تواجهها وما تؤدي إليه من ضغوط على البنية التحتية وعلى الخدمات الاجتماعية والموارد الاقتصادية عامة. وهناك أيضاً وعي لمشكلة البطالة المتزايدة وما تنطوي عليه من مخاطر اجتماعية وسياسية. وتخطط معظم الدول العربية لتوسيع البنية التحتية الاجتماعية لاستيعاب الزيادة المتوقّعة في السكان، كما أنّ بعض هذه الدول بدأ بوضع برامج لمعالجة مشكلة البطالة عن طريق خلق فرص العمل الجديدة. ويدخل ضمن ذلك برامج توطين الوظائف في دول الخليج رغم أنّ نتائجها لم تزل محدودة حتى الآن.

وقد شهدت السنوات الأخيرة جهوداً ملحوظة في دول عربية عدة لمعالجة مشاكل العجز في المالية العامة من خلال ضبط الإنفاق وتخفيضه والحد من تكلفة برامج الدعم الاجتماعي والاقتصادي وتطوير مصادر الإيرادات. ولا بدّ من الإشارة هنا إلى ما قامت به دول الخليج في فترة الارتفاع السابقة في أسعار النفط خلال السنوات 1999–2000 من التركيز على استعمال الفوائض التي نتجت من هذا الارتفاع في أسعار النفط لإعادة بناء احتياطاتها المالية، وذلك بدلاً من إنفاق هذه الإيرادات الإضافية كما كان يحدث في السابق، كما استطاعت بعض الدول العربية تخفيض ديونها الخارجية بنسبة غير قليلة في السنوات الأخيرة وهو ما قلل من عبء تكلفة هذه الديون على المالية العامة.

وبالنسبة للإصلاح الهيكلي، فإنّ هناك اليوم قناعة عامة وإدراكاً وإنه غير معلن لدى حكومات الدول العربية المعنية، أن ما تمّ في هذا المجال لم يزل غير كاف وبعيداً عما هو مطلوب لتحقيق إعادة الهيكلة الضرورية. والدول الخليجية لم تزل بالفعل تعتمد إلى حد كبير على إيرادات النفط ولم تزل تعاني من التقلبات في أسعاره، لكن يجب أن لا نغفل أنّ هذه الدول بذلت جهوداً كبيرة في العقود الماضية لتوسيع قاعدتها الإنتاجية سواء من حيث بناء الصناعات الثقيلة أم من حيث تطوير قطاع الخدمات. ورغم أن ما تحقق في جميع هذه المجالات لم يؤدِ بعد إلى تقليل الاعتماد على النفط إلى الحد المطلوب، فإنه لا بدّ

التقدم ما زال محدوداً باتجاه تحرير التجارة الخارجية

تقليل الاعتماد على النفط لم يصل الى الحد المطلوب

حسب تقرير "القدرة التنافسية للعالم العربي 2002 – 2003"

اليمن	لبنان	سورية	الأردن	مصر	ليبيا	تونس	الجزائر	المغرب	موريتانيا
19،0	3،6	17،1	5،2	65،3	5،5	9،7	30،7	29،2	2،7
3،6	1،8	3،1	4،0	2،2	2،8	2،0	2،4	2،0	2،7
32	8	12	5	33	9	19	24	38	49
75	20	40	16	56	32	39	43	64	70
8،7	16،7	19،5	8،8	96،8	28،6	20،0	54،9	33،5	1،0
5،8	6،0	5،8	5،0	4،6	−0،5	4،7	1،9	2،3	4،2
770	4550	3340	3950	3670	–	6070	5040	3450	1630
–	8،6**	–	14،7	12،0**	–	15،6	28،5	20،3	–
36،3	35،5	–	32،6	30،6	20،4	32،9	31،1	34،3	27،9***
3205	889	4536	2293	4123	11996	6605	19070	7116	280***
2652	7291	4669	4806	12780	9232	9493	10166	10958	350***
10،9	−27،1	1،1	0،6	−0،1	6،6	−4،8	12،3	2،9	–
888	998	1338	1771	19005	–	11566	1407	5848	–
3658	5014	–	3062	12926	14800	1989	18081	8474	–
5674	15143	22265	8005	28625	4544	10944	22789	16777	–

** نسبة البطالة هي في العام 1998 في الكويت والعام 2000 في البحرين والعام 1997 في لبنان ومصر.

*** نسبة الإنفاق العام للناتج المحلي الإجمالي والصادرات والواردات في موريتانيا هي للعام 2000.

من الإقرار بأن الدول الخليجية استطاعت الانتقال خلال ثلاثة عقود من اقتصادات بدائية إلى اقتصادات تتمتع ببنية تحتية عصرية وصناعات متطورة تفرض نفسها في السوق العالمية. وكما أثبتت تجارب البحرين ودبي، فإن هذه الدول قادرة أيضاً على تحقيق التحوّل الهيكلي المطلوب من الاعتماد على النفط إلى قطاعات أخرى. والمهم في الأمر هو الإقرار بأنّ إعادة الهيكلة الاقتصادية هي عملية تستغرق وقتاً طويلاً، خصوصاً إذا ما انطلقت في اقتصادات لم تزل في طور النمو أو تواجه ضغوطاً وعقبات اقتصادية واجتماعية كتلك التي تعاني منها معظم الدول العربية.

عقبات سياسية واجتماعية وإدارية وراء البطء في عمليات التخصيص

هناك اغفال لمشاكل الفقر والبطالة في تباطؤ إعادة الهيكلة والانفتاح

الانفتاح الاقتصادي

وكما بالنسبة للإصلاح الهيكلي كذلك بالنسبة للانفتاح الاقتصادي، فبعد سنوات من التردد والتجارب، انطلقت مسيرة الانفتاح بقوة في العالم العربي في المرحلة الأخيرة على الأقل من خلال القوانين والنوايا التي تعكسها. فالدول العربية تتسابق اليوم لوضع قوانين الاستثمار والتجارة الجديدة أو لتطوير وتعديل القوانين القائمة بهدف تشجيع النشاط الخاص وجذب الاستثمار الأجنبي. وهذه الدول وخصوصاً الخليجية بينها لم تعد قادرة على تمويل المرحلة المقبلة من مشاريع التنمية والتطوير، التي تقدّر تكلفتها بمئات المليارات من الدولارات، من خلال القطاع العام فقط بل تحتاج إلى مشاركة واسعة من الأموال والاستثمارات الخاصة. وستؤدي هذه الحاجة الملحة والمتنامية للاستثمارات الخاصة من دون شك إلى خلق ديناميكية جديدة تسهم في تطوير الأسواق المالية والقطاعات المصرفية العربية وتؤدي بالضرورة إلى رفع إنتاجية الاستثمار وتحقيق الجدوى المطلوبة منه. وعملية الانفتاح الاقتصادي صعبة وشاقة أيضاً ولا يمكن أن تحقق أهدافها خلال فترة زمنية قصيرة خصوصاً وأنها تنطلق في بعض الحالات من قاعدة تجارب فاشلة في تطبيق النظام الاشتراكي. ويبدو من المؤشرات الأخيرة أن هناك إصراراً عربياً على المضي في هذه العملية حتى النهاية وعلى الدخول في اتفاقية الشراكة الأوروبية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

الخصخصة: تردد وغموض

أمّا بالنسبة لبرامج التخصيص في العالم العربي، فهل يصح القول كما جاء في الدراسة أنّ أهدافها الستراتيجية لم تزل غير واضحة، فالدول العربية التي باشرت بتنفيذ هذه البرامج، ومنها مثلاً دول في شمال أفريقيا أو بعض الدول الخليجية، أعلنت بصراحة أنّ أهدافها تشمل تعظيم دور القطاع الخاص وتقليل الاعتماد على القطاع العام، أو إصلاح المؤسسات العامة الخاضعة للتخصيص ورفع إنتاجيتها أو تحقيق تخفيض هيكلي في الإنفاق العام والدين العام، أو جميع هذه الأهداف مجتمعة. ولعل المشكلة تكمن ليس في عدم وضوح الأهداف الستراتيجية وإنما في العقبات التي أبطأت تنفيذ برامج التخصيص، وهي عقبات سياسية واجتماعية وإدارية. وبشكل خاص، فإن القرار السياسي للسير قُدماً في عمليات التخصيص ولوضع البرامج الزمنية لها لم يكن واضحاً وصارماً بل خضع لاعتبارات السياسات المحلية والضغوط الاجتماعية. وهذا التردد الذي عانت منه برامج التخصيص في العالم العربي أسهم بشكل أساسي في جعلها غير واضحة المعالم والأهداف.

البُعد الإسرائيلي

وفي إطار تحليلها لواقع ومستقبل الاقتصادات العربية، فإنّ الدراسة تغفل بعض الاعتبارات والمشاكل الأساسية أو أنها لا تعطيها حقها من التحليل. فهي لا تركّز على القلاقل السياسية وأزمة الشرق الأوسط والحروب المتعددة التي شهدتها المنطقة العربية في العقود الثلاثة الماضية، كمسبب رئيسي للنمو الضعيف الذي حققه العالم العربي خلال تلك الفترة. وهي لا تنظر إلى مشاكل الفقر والبطالة في دول عربية عدة ودورها في إبطاء عملية إعادة الهيكلة الاقتصادية والانفتاح الاقتصادي، كما أنها لا تعطي الأهمية الكافية للعادات



البحرين: تنويع الدخل

والتقاليد التي تشكّل عقبة مهمة في وجه أهداف التطوير والتحديث وتوسيع دور المرأة في المجتمعات العربية. ولا تتطرّق الدراسة أيضاً إلى الرساميل العربية في الخارج وأسباب هجرتها والدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه في إنماء وتطوير اقتصادات المنطقة لو توفّرت الظروف المناسبة لعودة جزء منها على الأقل إلى العالم العربي.

وفي نهاية الأمر، فلعل نقطة الضعف الرئيسية في التقرير، كما في العديد من الدراسات الأخرى عن العالم العربي، هي في تركيزه على معطيات الاقتصاد الكلي وإغفاله بشكل عام لمشاكل الاقتصاد الجزئي التي كان أو قد يكون لها أثر مهم جداً على الأداء الاقتصادي الكلي وعلى نجاح عملية إعادة الهيكلة والانفتاح الاقتصادي عامة.

التكامل الاقتصادي العربي هو المفتاح لزيادة القدرة التنافسية

هناك حاجة ملحة لتطوير وعصرنة اساليب الادارة في القطاع الخاص

الاقتصاد الجزئي

والواقع أنّ الكثير من المشاكل والتحديات التي تواجه العالم العربي اليوم، والتي تعيق مسيرته الاقتصادية، تنطلق من قاعدة أو جذور النظام الاقتصادي والإداري أو بالأحرى من الاقتصاد الجزئي. فلو نظرنا إلى عملية إعادة الهيكلة الاقتصادية نرى أنّ الحكومات العربية تضع القوانين الطموحة التي تهدف إلى تشجيع الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي ثمّ تغرق هذه القوانين في متاهات التطبيق ولا تؤدي إلى النتيجة المرجوة منها.

فالشكوى الأساسية والأكثر تردداً للمستثمر في العالم العربي هي من إجراءات وعقبات الروتين الإداري التي لم تزل تعيق قرارات الاستثمار أو تضع حداً لها في بعض الأحيان. وهذا يعني أنّ المشكلة هنا لم تعد في التأخر في وضع الإطار القانوني المشجّع للاستثمار الخاص وإنما في توفّر الإرادة الحقيقية لتطبيق هذه القوانين على أكمل وجه.

أضف إلى ما سبق أنّ البيئة السياسية في معظم الدول العربية لم تزل بعيدة عن الاستقرار والوضوح الذي يعتبر الشرط الأساسي لتنمية قاعدة الاستثمار الخاص وتشجيعها. وكما جاء في تقرير التنمية البشرية في العالم العربي الصادر عن الأمم المتحدة في وقت سابق من هذه السنة، فإنّ العالم العربي لم يزل يفتقد للديمقراطية والحرية الشخصية والاحترام لحقوق الإنسان. وفي غياب ذلك، فإنه من العبث الكلام عن الانفتاح الاقتصادي أو انتظار نتائج ملموسة من التوجهات الجديدة للسياسات الاقتصادية والاستثمارية أو توقّع عودة ملحوظة للرساميل العربية من الخارج.

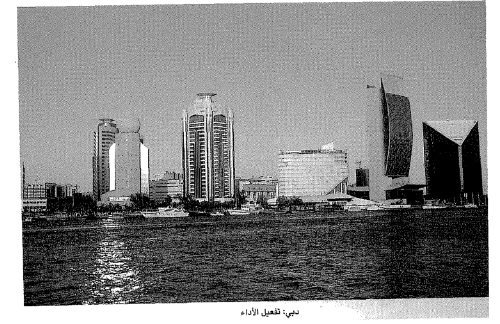
وارتباطاً بكل ما سبق، فإنّ المستثمر عامة، والمستثمر الأجنبي بشكل خاص، تطلّب عائداً مرتفعاً على استثماراته في العالم العربي لتغطية المخاطر التي تحيط بالبيئة الاستثمارية السائدة. ولذلك فإنه لا بدّ من النظر في أسباب انخفاض الاستثمار الخاص في الدول العربية من منطلق معدل المردود الذي وفّرته هذه الاستثمارات في السابق وما يمكن أن تحققه في المستقبل. وباستثناء قطاع النفط والغاز، فإنه يبدو واضحاً أنّ هذا المردود لم يكن كافياً، وهو ما يستدعي النظر في أسباب ذلك.

غياب التكامل العربي

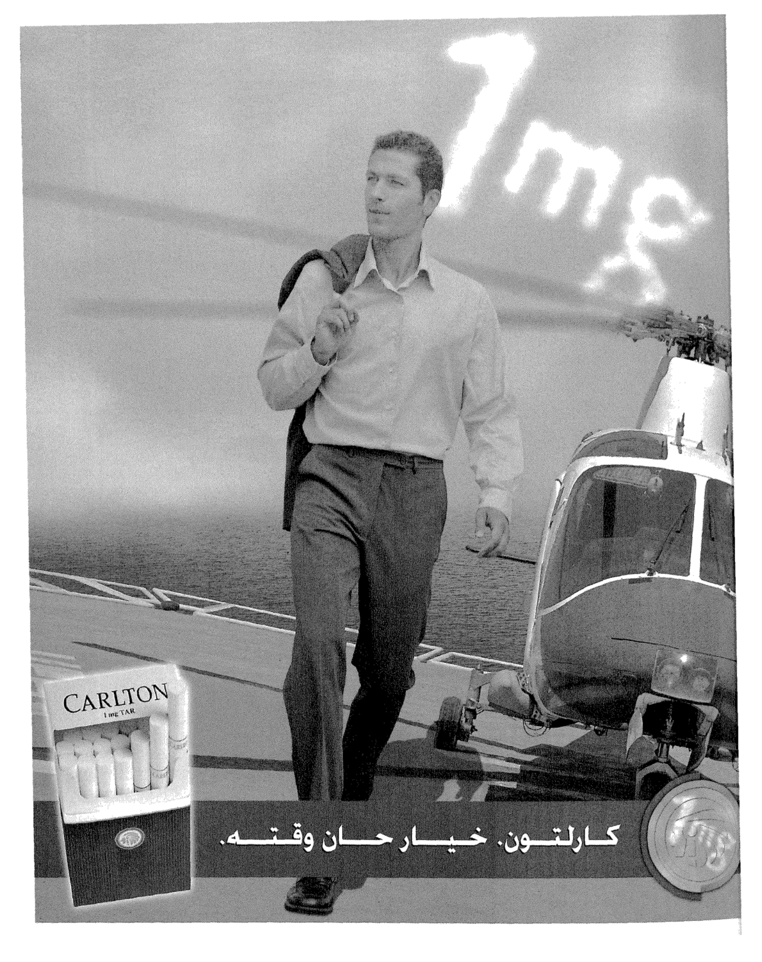
ولعل من أهم هذه الأسباب أنّ الأسواق العربية ليست كبيرة إلى الحد الذي يسمح بتحقيق واستغلال اقتصاديات الحجم وهي بالتالي لا توفّر مجالاً في الكثير من الأحيان لقيام صناعات وأنشطة اقتصادية تتمتّع بالقدرة التنافسية. وتبرز هنا مشكلة لم تعطها الدراسة قدرها من الأهمية والتحليل ألَا وهي أنّ مسيرة التكامل الاقتصادي العربي لم تحقق الكثير حتى اليوم، على الرغم من مرور عقود عدة من الكلام والشعارات عن أهمية وضرورة هذا التكامل بشتى معانيه، وأنّ منطقة التجارة الحرّة العربية لم ترَ النور حتى الآن في وقت أخذت تسيطر فيه التجمّعات الاقتصادية الإقليمية على الاقتصاد العالمي. والفوائد الكبيرة التي حققتها كل من مصر وسورية من خلال اتفاقيتي التجارة الحرّة بينها وبين العراق في السنوات الأخيرة تشكّل مثالاً لا يقبل الشك لما يمكن أن تجنيه الدول العربية بمجملها من قيام منطقة التجارة الحرّة العربية.

مبادرة القطاع الخاص

ونظرة في جذور الواقع الاقتصادي العربي تُظهر أنّ هناك حاجة ملحة لتطوير وعصرنة أساليب الإدارة في القطاع الخاص

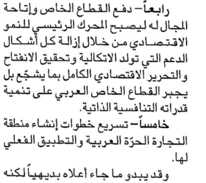


دبي: تفعيل الأداء


1mg
CARLTON
1 mg TAR
كارلتون. خيار حان وقته.

أهمية مطلقة لترسيخ الأنظمة الضامنة للحقوق والحريات الشخصية

من أجل تكوين الوحدات والمؤسسات الاقتصادية الجاذبة للاستثمار والقادرة على تنمية الإنتاجية والمساهمة بالتالي في نمو الإنتاج الكلي. والواقع أنه باستثناء بعض كبار المصرفيين والمستثمرين، فإنّ العالم العربي يشكو من نقص ملحوظ لرجال الأعمال القياديين والمميّزين في إنجازاتهم وذلك بخلاف ما نراه في الدول الصناعية والدول حديثة التصنيع.



مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب: دور القطاع الخاص

وقد أدّى ذلك إلى إضعاف روح المبادرة في القطاع الخاص وقدرته على الإبداع والتطوّر، وساهم في إبطاء عملية التحديث وتطبيق التكنولوجيات الجديدة في مختلف المجالات. ومما لا شك فيه أنّ ذلك انعكس سلباً ليس فقط على أداء القطاع الخاص عامة ودوره كمحرّك للنمو الاقتصادي، وعلى أداء ونوعية الشركات والمؤسسات الاقتصادية العربية، وإنما أيضاً على قدرة هذه المؤسسات على اجتذاب واستيعاب الاستثمار المباشر وغير المباشر. وفيما تبقى الكثير من الشركات العربية الكبرى أسيرة للملكية والإدارة العائلية، فإنه من الصعب توقّع نمو أسواق المال العربية وتوسّعها وتعمقها.

متطلبات المرحلة

في الخلاصة، وانطلاقاً من واقع الاقتصادات العربية وتجربتها التنموية في العقود الماضية، وذلك سواء في إيجابياتها أم سلبياتها،



من أحد مؤتمرات أسواق رأس المال العربية: تعزيز المناخ الاستثماري

يمكن اختصار تحديات أو متطلبات المرحلة المقبلة بالأساسيات التالية:

أولاً– التطبيق الفعلي والصحيح لبرامج وسياسات الإصلاح الاقتصادي بما في ذلك قوانين الاستثمار الجديدة وبرامج التخصيص.

ثانياً– إصلاح الإدارة العامة والقطاع العام في جميع الدول العربية وجعلها مساعدة بالفعل لا بالقول للقطاع الخاص.

ثالثاً– ترسيخ البيئة السياسية المشجعة للمبادرة الفردية والضامنة للحقوق والحريات الشخصية.

رابعاً– دفع القطاع الخاص وإتاحة المجال له ليصبح المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي من خلال إزالة كل أشكال الدعم التي تولد الاتكالية وتحقيق الانفتاح والتحرير الاقتصادي الكامل بما يشجّع بل يجبر القطاع الخاص العربي على تنمية قدراته التنافسية الذاتية.

خامساً– تسريع خطوات إنشاء منطقة التجارة الحرّة العربية والتطبيق الفعلي لها.

وقد يبدو ما جاء أعلاه بديهياً لكنه يختصر ما يمكن وصفه بالشروط الأساسية لتحقيق النقلة النوعية في الاقتصادات العربية الكفيلة بتسريع معدلات النمو والبدء بمعالجة المشاكل الأساسية. وإذا لم تتحقق هذه الشروط فإنه من السهل التصوّر بأنّ تقريراً مستقبلياً عن القدرة التنافسية للعالم العربي قد يصدر في العام 2010 لن يختلف في ملاحظاته واستنتاجاته عن تقرير الـ "ورلد ايكونوميك فوروم" الأخير. ■

مقال

جوهانسبورغ: قمة الوعود المستدامة

الدكتور شفيق المصري

كانت الجمعية العامة للأمم المتحدة دعت في 1997/6/28، إلى مؤتمر دولي لتقييم إنجازات الأعوام الخمسة الأولى التي أعقبت "قمة الأرض" في ريودي جانيرو في البرازيل في العام 1992.

وقد لاحظ المؤتمرون الذين مثلوا 165 دولة، بعد هذه الفترة أي خمس سنوات على وعود قمّة الأرض في "الريو":

– إن الأعوام الخمسة (1992 – 1997) شهدت زيادة في عدد الناس الذين يعيشون في فقر مدقع وفي ظروف معيشية صعبة.

– ان نسبة التلوّث (في الهواء والماء والتربة) ازدادت تفاقماً، والأمر ذاته ينطبق على نسبة التصحّر وارتفاع الحرارة بسبب إنبعاثات الكربون المتزايدة والنفايات الصناعية السامّة والإشعاعية الخطرة... إلخ.

– ان الدول النامية والأقل نمواً تعاني نقصاً متزايداً في مجالات التحديث وخدمات الطاقة وتأهيل الموارد البشرية وزيادة الإنتاج ... إلخ.

– ان تحرير التجارة أعطي الأولوية العالمية من دون أن يترافق مع سياسات موجّهة في إدارة الموارد والتنمية، فجاء هذا التحرير لمصلحة الأغنياء الذين ازدادوا غنىً وعلى حساب الفقراء الذين ازدادت مآسيهم فقراً وحرماناً.

– ان مساعي بعض الحكومات وجهود المؤسسات غير الحكومية ساهمت جزئياً في التوعية الدولية لضرورة حماية البيئة الإنسانية وتنفيذ جزء من المتطلبات العائدة لها والملحوظة في بيان "الريو" للعام 1992، إلاّ أن هذه المساعي والجهود لم تستطع أن تواكب الحاجات المتفاقمة في تسارعها بعد موجات التصنيع الهائلة والهجرات الكثيفة إلى المدن والنفوذ المتزايد للشركات العابرة للجنسية وطغيان الأهداف التجارية – الربح – على الحقوق الأساسية – الناس.

فسحة الـ 10 سنوات

وأنهى الوفود مؤتمرهم التقويمي للعام 1997 بعدد من التوصيات التي بقيت وعوداً خلال الأعوام الخمسة اللاحقة. وانتقلت، من ثم، إلى جدول أعمال قمة جوهانسبورغ للعام 2002 ومنها:

– إعادة تأكيد الإلتزام السياسي بالتنمية المستدامة بكل وجوهها.

– إعادة تأكيد الإلتزام المالي من قبل الدول الصناعية بالمساعدات الحكومية للتنمية.

– تأسيس إطار حكومي لتعهّد الغابات بما يتناسب مع مقتضيات التنمية المستدامة.

– إطلاق حوار حكومي حول المياه العذبة والطاقة والنقل بما يتناسب أيضاً مع المقتضيات ذاتها.

– ضرورة إلتزام الدول بالإتفاقات الدولية الشارعة التي تتعلّق بالبيئة العالمية، واستحداث إتفاقات أخرى للقضايا المستجدّة.

– بذل الجهود في سبيل تقديم برنامج شامل للتنمية المستدامة لمؤتمر العام 2002.

وبذلك انتقلت هذه الوعود التي أطلقها بيان "الريو" منذ العام 1992 (ولم يطبّق الكثير منها) إلى قمة جوهانسبورغ التي عقدت خلال الأسبوع الأول من شهر أيلول/سبتمبر 2002 بحضور ومشاركة 191 دولة.

وبذلك أيضاً أصبحت وعود القمة الأولى في "الريو" جدولاً لأعمال القمة الثانية في جوهانسبورغ، كما أعلن بيان هذه الأخيرة وعوداً متجددة وليست في الواقع جديدة للأعوام العشرة المقبلة. وقد عبّر عن هذا الموقف الأمين العام للأمم المتحدة عندما علّق على نتائج قمة جوهانسبورغ الأخيرة بقوله: "إن القمة ليست سوى بداية ولكنها مهمة، وستظهر نتائجها بعد عشرة أعوام إذا طبّقت الدول الإتفاقات والقرارات المبرمة".

فما هي أهم تلك الوعود التي أسفرت عنها قمّة الأرض الثانية في جوهانسبورغ، وهل ستبقى بمثابة الوعود المستدامة التي تنتقل من قمة إلى أخرى كل عشرة أعوام؟!...

تشخيص بلا علاج

كانت كلمة الرئيس الفرنسي محاولة لإدراج النقاط الأساسية الجامعة لقمة جوهانسبورغ في قائمة الإهتمام الدولي من أجل التزامها عالمياً في:

– تغيّر المناخ داعياً إلى المصادقة فوراً على بروتوكول كيوتو، والقضاء على الفقر، مؤكداً ضرورة رفع المساعدات الإنمائية الخارجية للدول الصناعية إلى 0.7 في المئة من الدخل القومي، والحفاظ على التنوّع البيولوجي، وتعديل أنماط الإنتاج والإستهلاك، وإقامة نظام لمراقبة العولمة وإعطائها وجهاً إنسانياً".

إلاّ أنّ هذه النقاط، على أهميتها، لم تختصر كافة المطالب التي تقدّم بها ممثلو دول الجنوب منذ عشرة أعوام، ومع ذلك فإن البيان النهائي لقمّة جوهانسبورغ لم يلحظ معظم هذه النقاط ولا سيما تلك التي تؤكد المساعدات بقيمة لا تقلّ عن 0،7 في المئة. فضلاً عن أن الولايات المتحدة لا تزال تصرّ على رفض بروتوكول كيوتو. أما الإلتزام الدولي في خفض عدد الناس الذين لا يحصلون على خدمات صحّية ومياه نظيفة إلى النصف بحلول العام 2015 فهو مماثل تماماً لالتزام دولي آخر سبقه منذ انطلاقة الألفية وفيه الإلتزام ذاته في خفض عدد فقراء العالم (أي مليار وثلاثماية مليون نسمة) إلى النصف بحلول العام 2015. فالوعود مستدامة إذن، في حال الموافقة على ذكرها، إلاّ أن التنمية المستدامة والمطلوبة فتبقى على بؤس حاضرها وضبابية مستقبلها.

وعندما يشير بيان جوهانسبورغ إلى أن "أكثر التحديات التي لا

تزال تواجهنا هي الفقر والتخلّف والتدهور البيئي وعدم المساواة الإجتماعية والإقتصادية بين الدول وداخلها"، فإنه، في المقابل، لا يترك ولا يجوز أن يترك هذه التحديات في إطار ذكر الحاجة من دون تلبيتها ولا في إطار عرض التشخيص من دون المعالجة. ولعلّ أوّل مقتضيات هذه المعالجة الإلتزام بالمواعيد المطلوبة، وصياغة الإتفاقات الدولية الملزمة، وتحديد المساعدة المفروضة وليس فقط المفترضة... وعلى هذا الأساس فإن العبارات الأخرى الواردة في البيان تبقى بمثابة الوعود المستدامة.

ما هي الأسباب؟

أما أسباب التعثّر (إن لم نقل الفشل) لقمة جوهانسبورغ فكثيرة وخطيرة، ولا يبدو أن المستقبل القريب كفيل بإزالتها ولا حتى بالتخفيف من وطأتها ومنها:

أ – إن المشكلة الأولى التي كانت وراء هذا التعثّر تتمثل في الواقع بحيثيات هذا النظام العالمي السائد بكافة وجوهه السياسية والإقتصادية والعسكرية. فالإتحاد الأوروبي لم يستطع، بعد، أن يبرز كقوة عالمية تفرض منطقها على أنماط العلاقات الدولية، ودول الجنوب لم تستطع، بعد، أن تحقق الحد الأدنى من اتفاق الجنوب – الجنوب وتوظيفه كقوة موحّدة أخرى ليس من أجل التنافس أو المواجهة الدولية وإنما من أجل تكافؤ الفرص للشراكة الدولية الموعودة. والولايات المتحدة لا يهمها، في الواقع، ظروف ولا مصائر الدول الأخرى إلاّ بالقدر الذي يحقق مصلحتها أو لا يتعارض مع أهدافها. وبذلك فإن الهيمنة الأميركية السياسية – العسكرية الراهنة تمتد، من دون صعوبة، إلى المجال الإقتصادي – الإجتماعي الدولي أيضاً.

ب – ولكن المراقبين الذين شاركوا في قمة جوهانسبورغ على مستوى المنظمات غير الحكومية أو المراقبين الدوليين لإنجاز الأمم المتحدة في أدوارها الإنمائية المتعددة يلاحظون أن الموضوع ليس في هيمنة دولة على الدول الأخرى كنظام حكومي قائم وإنما هو في هيمنة الشركات العملاقة، عابرة الجنسية، على كافة مفاصل الإقتصاد الدولي لدول الشمال والجنوب على السواء.

وقد عبّر عن هذه الحالة الراهنة والتي كانت السبب الرئيسي في تعثّر قمة جوهانسبورغ رئيس جمعية "أصدقاء الأرض" وهو أحد المشاركين في هذه القمة: "هذه القمة جريمة، اليوم نشهد خيانة بحق ستة بلايين شخص من جانب حكوماتهم التي تصرّفت كما لو أنها موظّفة عند الشركات المتعددة الجنسية التي تعتبر الأرباح أهم من مصالح الشعوب".

– لاحظت قمّة جوهانسبورغ أن الفصل بين السياسة والإقتصاد أمر متعذّر سواء في التخطيط أو في الإرتباط الوظيفي. وبذلك فإن مناخات السياسة، الداخلية والإقليمية والدولية، تؤثر في تسيير عجلة التنمية أو في عرقلتها أو حتى في وقفها نهائياً. وقد عبّر البيان الختامي لقمّة جوهانسبورغ عن هذا الواقع في بنود عديدة منها:

– إن الهوّة بين الشمال والجنوب تشكل تهديداً لأمن العالم واستقراره.

– إن الديمقراطية وحكم القانون أمور جوهرية لتحقيق التنمية المستدامة.

– إن التنوع الثقافي والتنوّع في أنظمة القيم يجب أن يُحترم من قبل الأنظمة والشعوب معاً.

– إن أعباء الديون المرهقة التي تتحملها الدول الفقيرة تشكّل عقبة في وجه التنمية.

– إن النزاع المسلّح والحرب هما ألدّ أعداء التنمية المستدامة.

– "إننا نؤكد مجدداً معارضتنا الإحتلال الأجنبي ونؤكد حقّ جميع الشعوب في السيادة والسيطرة على مواردها الطبيعية"... إلخ.

والواقع أن هذا الترابط العضوي والوظيفي بين السياسة والبيئة والتنمية المستدامة مؤكد ومصيري، ولكن السؤال الأبرز اليوم هو عن مدى الإلتزام الدولي بهذه النقاط ومدى احترام الدول لها في المبدأ والتطبيق. إن أنماط السياستين الإقليمية والدولية محكومة، اليوم، بإرادة صانع القرار السياسي – الإقتصادي – العسكري.

والأوضاع الراهنة تشهد حالياً إنكاراً نافراً لكل هذه الحقوق وإغفالاً مقصوداً لكل هذه الشروط. وهنا تجدر الإشارة أن ما أورده بيان القمة لهذه الجهة لا يندرج في باب المثاليات وحسب وإنما في باب الإعتراف بالشيء والتسليم بالعجز عن تنفيذه في آن. وما نشهده اليوم من إغفال لحق الشعب الفلسطيني في تقرير مصيره السياسي والإقتصادي من جهة ومن إصرار أميركي على الحرب ضد العراق من جهة ثانية.. يشكل الطعنة المباشرة والقاتلة أيضاً لصدقية بيان جوهانسبورغ وسائر أحكام الشرعية الدولية في آن.

مسؤولية "الجنوب"

إلاّ أن كل هذه الفجوات بين الشمال والجنوب والتي تزداد هوّتها اتساعاً منذ التسعينات حتى اليوم، مع مقتضيات النظام العالمي الجديد، لا تشكل وحدها العقبات الإنمائية، وبالتالي ليست مسؤولة وحدها عن تأخّر التنمية المستدامة وربما تقهقرها. فدول الجنوب مسؤولة ذاتياً عن تقهقر أوضاعها وهدر طاقاتها وتخلّف مجتمعاتها وفساد أنظمتها أيضاً. ولعلّ بيان قمة جوهانسبورغ أشار، وإن من دون تخصيص، إلى هذه المسؤولية الذاتية في أكثر من بند سواء لجهة احترام حقوق الإنسان أو ضرورة تطوير الأنظمة أو المشاركة في صنع القرار أو التنسيق مع القطاع الخاص أو الشفافية والمسؤولية المشتركة أو غيرها.

أما الدول العربية التي كان وجودها هامشياً في قمة جوهانسبورغ فهي تُصنَّف في الواقع في عداد الأنظمة الجنوبية المسؤولة عن كل ما تقدّم والمطالبة بالتطوير والتنوير. فهل ثمّة مبرر لهذه الدول العربية، اليوم، في أن تكون الأمية عندها بحدود 40 في المئة للرجال وأكثر من 50 في المئة للنساء؟ وهل ثمّة مبرر ايضاً لانحسار الدخل القومي العربي إلى ما دونه في دولة أوروبية واحدة؟ وهل ثمّة حلول أو آليات اعتمدها العرب من أجل تيسير تنميتهم المستدامة؟

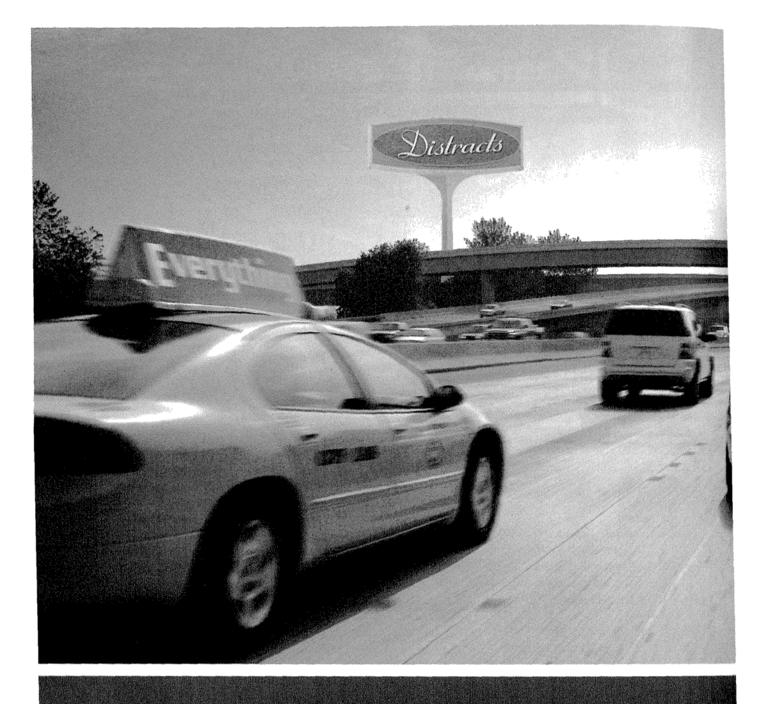
أسئلة تتعلّق أساساً بمسألة التنمية ولكنها تضيع في دهاليز التعمية!!...■



سيارتك ستراقب الطريق حتى

لا نستطيع منع ذهنك عن السرحان وأنت على الطريق. لذلك، فنحن نعمل على ايجاد الوسائل التي تمنع سيارتك عن الانحراف أيضا. كما نقوم بتطوير «العين الالكترونية» التي صممت لتمييز أي عائق في الطريق. وبالتالي تتوقف السيارة عند الضرورة. هل أثرنا انتباهك الآن؟
للمزيد عن «الرؤية من أجل قيادة دون تصادم» افتح موقع الانترنت على www.daimlerchrysler.com.

مرسيدس- بنز تصنعها ديملر كرايزلر AG، كرايزلر و دودج تصنعها ديملر كرايزلر كورب، شاحنات فريتلاينر تصنعها فريتلاينر LLC.


Distracts



وزير الصناعة والتجارة د. صلاح الدين البشير:

الأردن قاعدة للتصدير

أعلن د.صلاح الدين البشير أنّ الحكومة الأردنية من خلال الخصخصة تسعى للخروج من النشاط الاقتصادي الأردني بكافة صوره. كلام وزير الصناعة والتجارة جاء خلال لقاء مع الصحفيين العرب، ضمن جولةٍ نظمّتها مؤسسة تشجيع الاستثمار بإشراف مديرها العام ريم بدران للتعريف بمناخ الاستثمار في الأردن، وشملت بالإضافة لوزارة الصناعة والتجارة وزارات النقل والطاقة والمياه والمناطق الصناعية ومؤسسة تنمية الصادرات والمناطق الحرّة ومنطقة العقبة الاقتصادية الخاصة.

حول نتائج برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تشهده الأردن بقيادة جلالة الملك **عبد الله الثاني**، يقول **د.البشير**: "انخفضت مديونية المملكة من 214 في المئة إلى 90 في المئة من الدخل القومي الإجمالي، وتضاعفت الصادرات من مليار إلى 2 مليار دولار، وحققنا نمواً سنوياً بنسبة 4,2 في المئة منذ العام 1999، ونتوقّع أن يبلغ النمو 5,1 في المئة للعام 2002، كما بلغ عجز موازنة العام الحالي 3 في المئة بعد المساعدات الخارجية و7 في المئة قبل المساعدات، وأصبح لدينا احتياطات أجنبية بقيمة 3,4 مليارات دولار بعد أن كانت معدومة حتى منتصف التسعينات، ما يضمن وجود نظام مالي مستقرّ وصلب داعم لحركة الاستثمار، فلا يتبخّر دينار لمستثمر نتيجة اهتزازات السياسة المالية والنقدية".

ويتابع وزير الصناعة والتجارة: "في السابق كنّا نقول أنّ نمونا الاقتصادي البطيء نتيجة الظروف الإقليمية المعقّدة المحيطة بنا، أمّا الآن فرغم أنّ ظروف المنطقة زادت تعقيداً ينمو اقتصادنا بشكل جيّد".

سوق المليار مستهلك

"للتصدير موقع الصدارة في ستراتيجية الأردن الاقتصادية"، حسب **د.البشير**: "ففي منتصف التسعينات جرى تحرير سريع لتجارة الأردن الخارجية، من خلال توقيع اتفاقية الشراكة مع أوروبا، وانضمامنا لمنظمة التجارة العالمية، وتوقيع اتفاقية التجارة الحرّة مع الولايات المتحدة الأميركية، بالإضافة للعديد من الاتفاقات مع معظم الدول العربية. كما قمنا بتخفيض الرسوم الجمركية من 40 في المئة إلى 15 في المئة، ما أثّر في زيادة تنافسية السلع الأجنبية لإنتاجنا المحلّي، لكن كان له الأثر الطيّب في زيادة صادراتنا الخارجية وتنوّع أسواقنا، فبلغت نسبة نمو الصادرات 29 في المئة للعام 2001 و16,4 في المئة للنصف الأول من العام الحالي".

ويجيب **د.البشير** على بعض المستثمرين الذين يقولون: لماذا نستثمر في دولة عدد سكانها 5 ملايين ومعدّل دخل الفرد السنوي فيها نحو 1500 دولار؟ بالقول: "استثمروا في دولة سوقها 300 مليون مستهلك في الولايات المتحدة الأميركية و300 مليون في أوروبا و300 مليون في العالم العربي. محدودية السوق واعتمادها على سلع أو دول معيّنة انتهى إلى غير رجعة بالنسبة للأردن، فحياة الأردن الاقتصادية تعتمد على التصدير والإسراع في إنجاز برنامج الإصلاح الاقتصادي، خصوصاً ما يتعلّق بالخصخصة".

الأردن بين استقرار النمو وعدم استقرار المنطقة

■ ■ ■

لا تعامل مع إسرائيل خارج الـ 8 في المئة الأميركية

الخصخصة

يقول **د.البشير**: "الحكومة لا تريد أن تكون جزءاً من النشاط الاقتصادي بعد الآن، وحركة الخصخصة دؤوبة حتى تخرج الدولة من النشاط الاقتصادي بكافة صوره، فخصخصنا شركة الاتصالات والنقل والطاقة والمياه، ويسير برنامج خصخصة الخطوط الملكية الأردنية بوتيرة متسارعة، بالإضافة للسعي نحو بيع الحكومة لحصتها من مصانع وشركات البوتاس والفوسفات، كما كانت الدولة تحمل في محفظتها العديد من الاستثمارات الصغيرة والمتوسطة في عدد كبير من الشركات والفنادق وسواها فباعتها للقطاع الخاص. ناتج عمليات الخصخصة حتى الآن ضخّ نحو 700 مليون دولار في خزينة الدولة، كما زادت مساهمة الشركات المخصخصة في الناتج القومي الإجمالي الأردني، وزادت كفاءة هذه الشركات وارتفعت عوائدها على المستثمرين، والأهم أنها استقطبت عمالة إضافية، خصوصاً في قطاع الاتصالات".

برسم الاستثمار

حول المبادرات الحكومية والمشاريع الكبرى التي يشهدها الأردن يقول **د.البشير**: "مبادرة "ريتش" لتكنولوجيا المعلومات مستمرّة بنجاح منذ 3 سنوات، وتشكّل أبرز

القطاع	عدد المشاريع	استثمار محلّي	عربي	أميركي	أوروبي	دول أخرى	الاستثمار الكلّي
							الاستثمار في الأردن من العام 1996 إلى آب/ أغسطس 2002 (مليون دينار)
الصناعة	1455	1231	113	134	156	437	2071
الفنادق	161	601	215	161	151	6	1134
الزراعة	90	95	10	2	0.2	7	114.2
المستشفيات	30	153	7.6	3.6	0.5	0.9	165.6
النقل البحري والسكك	4	8.7	10				18.7
مراكز المعارض	2	6.3					6.3
مراكز التسلية	10	34	6.5	2.4			42.9
المجموع	1752	2129	362.1	303	307.7	450.9	3552.7

مثال على أهمية توحيد جهود القطاعين العام والخاص، حيث نمت صادرات واستثمارات هذا القطاع بشكل قياسي خلال 18 شهراً، كذلك مبادرة تحويل العقبة إلى منطقة اقتصادية خاصة حرّة، بالإضافة للعديد من المشاريع الكبرى الداخلية والمشتركة، مثل مشروع الديسي لنقل المياه من جنوب الأردن إلى عمّان، وخط أنابيب الغاز من مصر، ومشروع الربط الكهربائي العربي، وخط أنابيب النفط من العراق، وتطوير وسط عمّان والعقبة والزرقاء. قيمة هذه المشاريع تتجاوز الـ 3 مليارات دولار، ومعروضة بالكامل للاستثمار من قِبل القطاع الخاص بنظام الـ B.O.T، ومعظمها يبدأ العمل بها خلال هذا العام أو العام 2003".

	2001	2002	نسبة التغيّر%
تجارة الأردن الخارجية (النصف الأول من العامين 2001 و2002) (مليون دينار)			
التصدير	595.2	692.8	16.4
الاستيراد	1665.8	1606.9	-3.5
إعادة التصدير	139.4	224.5	61
عجز الميزان التجاري	931.2	689.6	-25.9

ضرب العراق

العدوان المحتمل على العراق وتأثيره المباشر على اقتصاد الأردن هاجس يقضّ مضاجع الجميع، فيعلّق د.**البشير**: "ضرب العراق لن يؤثّر في الأردن وحسب بل على كافة دول المنطقة إلّا أننا المتضرّر الأكبر، فالسوق العراقية تحتلّ المرتبة الأولى بالنسبة للأردن، حيث بلغت نسبة صادراتنا إلى العراق 21,4 في المئة من إجمالي الصادرات العام الماضي، وتبلغ حتى منتصف هذا العام 18,7 في المئة بقيمة 129,5 مليون دينار، كما بلغت قيمة وارداتنا من العراق حتى منتصف العام 2002 نحو 223 مليون دينار، أيّ 13,9 في المئة من إجمالي الواردات الأردنية، كذلك فإنّ معظم احتياجاتنا النفطية يتمّ استيرادها من العراق وبأسعار قد نلاقي صعوبة في إيجاد مثيلها لدى أسواق بديلة".

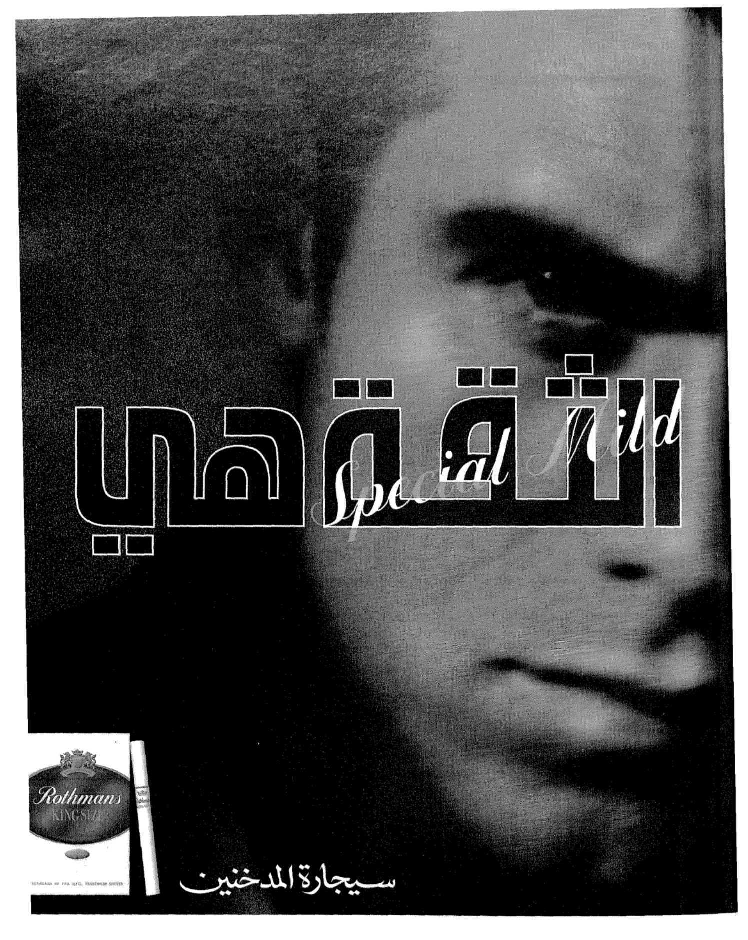
قيمة مضافة إسرائيلية؟

عن نشر بعض الصحف العربية لقائمة سوداء تضمّ شركات أردنية تتعامل مع العدو الصهيوني، يقول د.**البشير**: "عندما وقّعنا اتفاقية المناطق الصناعية المؤهّلة QIZs مع الولايات المتحدة الأميركية، والتي تؤمّن دخول بضائعنا إليها من دون رسوم جمركية وخارج إطار نظام الحصص Free Quota، نصّت الاتفاقية أن يكون هنالك قيمة مضافة بنسبة 8 في المئة من إسرائيل أو فلسطين على أيّ سلعة تدخل سوق الولايات المتحدة، إذن هذا الأمر يتعلّق بهذه الاتفاقية فقط، ولو حسبنا قيمة صادراتنا من إسرائيل لوجدناها تساوي 8 في المئة من إجمالي صادرات الأردن. أمّا أن يتمّ بسبب تنافس داخلي رخيص أو سموم من الخارج إرسال معلومات خاطئة تؤدّي إلى إقفال سوق بالكامل في وجه المنتجات الأردنية فهذا ما سنواجهه بكلّ ما أوتينا من قوة، فهذا الموضوع يتمّ تضخيمه واستغلاله بأساليب غير صحيحة، وكأنّ البعض يزعجه أن يرى الأردن على خارطة التصدير، فأن يوضع مثلاً اسم 6 شركات أدوية بيطرية على القائمة السوداء، أيّ مجمل شركات الأدوية البيطرية في الأردن والبالغ عددها 6، فهذا أمر لا يقبله العقل، خصوصاً أنّ 3 من أصحاب هذه الشركات هم مبعدون من الأراضي الفلسطينية، والتعامل مع إسرائيل قضية مبدأ بالنسبة لهم". ويضيف د.**البشير**: "الحدّ الجمركي بين فلسطين وإسرائيل واحد، ولما مرّر الأردن معونات العالم العربي من أدوية وغذاء إلى الأخوة الفلسطينيين مرّت عبر الجمرك الإسرائيلي، فلا يغطي أحد وجهه بالرمال".■

عمّان: مروان النمر



د.البشير وإلى يساره د.ريم بدران، مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار


الثقة هي
Special Mild
Rothmans
KING SIZE
سيجارة المدخنين

غرفة الرياض 35845 منتسباً

الجريسي: القطاع الصناعي ينمو بصورة مطردة


رئيس مجلس إدارة الغرف السعودية عبد الرحمن الجريسي

قراءة واقعية لأحوال المملكة الإقتصادية تضمّنتها كلمة رئيس مجلس إدارة الغرف السعودية ورئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية والصناعية في الرياض عبد الرحمن بن علي الجريسي بمناسبة اليوم الوطني للمملكة وبالتزامن مع صدور التقرير السنوي للغرفة التي إستضافت للمرة الثانية هذا العام لقاءً بين وفد من رجال الأعمال الصينيين ونظرائهم السعوديين.

كمؤشر للتطور الصناعي في المملكة، أشار **الجريسي**، إلى إزدياد عدد المصانع من نحو 944 إلى نحو 3468 مصنعاً وبنسبة نمو بلغت 349 في المئة، في حين أرتفع إجمالي المبالغ المستثمرة في هذا القطاع من 45 مليار ريال إلى نحو 240 ملياراً بنسبة نمو وصلت إلى 532 في المئة، وزادت فرص العمل من نحو 110 آلاف عامل إلى ما يزيد على 330 ألف عامل.

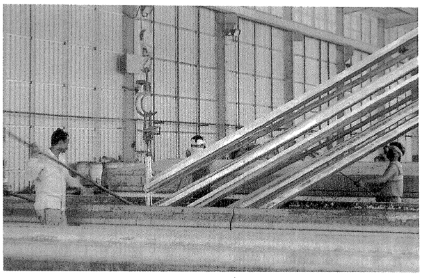
أما على صعيد استقطاب المملكة للاستثمارات، فكشف بأن طلبات المستثمرين من الداخل والخارج وصلت إلى ما يزيد على 430 طلباً صناعياً وخدماتياً بلغت قيمتها نحو 35 مليار ريال.

وتوقع **الجريسي** أن يؤدي القطاع الخاص السعودي دوراً مهماً في الناتج المحلي الإجمالي، بحيث ترتفع نسبة مساهمة (القطاع الصناعي) من 11 إلى 20 في المئة بحلول العام 2010. "وستؤدي هذه المساهمة إلى زيادة حجم الإستثمار التي يتوقع لها أن تصل إلى أكثر من 460 مليار ريال وزيادة فرص العمل إلى نحو 500 ألف فرصة عمل".

"لكن الوصول للمعدلات المستهدفة في القطاع الصناعي في المملكة، يتابع **الجريسي** يتطلب تحقيق معدل نمو مستدام لا يقل عن 4 في المئة سنوياً. ولتحقيق هذا الهدف فإن على القطاع الخاص الصناعي أن يحقق نمواً سنوياً لا يقل عن 10 في المئة. وهذا بالطبع يستوجب استثمارات إضافية، ما يؤدي إلى ارتفاع نسبة الصادرات من الإنتاج الصناعي من 30 إلى 50 في المئة وارتفاع معدل الاكتفاء الذاتي المحلي من 50 إلى 70 في المئة"، مشيراً إلى أن معدل النمو في القطاع الخاص ارتفع من 2 في المئة العام 1999 إلى نحو 2,9 في المئة العام 2000، حيث من المتوقع أن يشهد هذا القطاع نمواً بنحو 4,2 في المئة خلال العام 2002، بزيادة تصل إلى 20 في المئة، كما أنه من المتوقع أن يبلغ إجمالي الصادرات 68 مليار دولار في نهاية هذا العام. هذا في الوقت الذي حقق فيه القطاع النفطي نمواً نسبته 3,6 في المئة في العام 2000 مقارنة مع 1,7 في المئة في العام 1999".

في المقابل، شدّد **الجريسي** على "أن التحديات الدولية الراهنة مثل الإتجاه نحو العولمة الإقتصادية والتكامل والإندماج في كيانات إقتصادية كبرى عابرة للقارات، تفرض على الإقتصادات الوطنية مباشرة ستراتيجية جادة تقود إلى سرعة التكيّف مع المتغيرات الحاصلة والمستجدة وتدفع إلى سرعة تنويع القاعدة الإنتاجية. وهنا يمكننا التعويل بشكل أكبر هنا على القطاعات الحديثة، مثل إقتصاد الخدمات والاقتصاد الإلكتروني والسياحي، خصوصاً وأن التقديرات الأولية ذكرت أن الإيرادات المتوقعة من القطاع السياحي الداخلي ستصل إلى نحو 40 مليار ريال في نهاية العام المقبل وهو مبلغ جيد يمكن البناء عليه وتدعيمه مستقبلاً".

وختم **الجريسي**: "في المجمل يمكننا القول أننا نتقدم وبشكل علمي ومنهجي في توسيع القاعدة الإنتاجية، ولعلّ زيادة مساهمة الإنتاج الصناعي غير النفطي في


صناعات سعودية

الناتج المحلي من 11 في المئة العام 2000، إلى أكثر من 20 في المئة بنهاية هذا العقد، تشكل سيراً في الاتجاه الصحيح".

التقرير السنوي

وكانت الغرفة التجارية في الرياض أصدرت مؤخراً تقريرها السنوي المتضمّن نشاطات مجلس الإدارة وإنجازات الأمانة العامة والإدارات واللجان القطاعية التابعة لها.

على صعيد خدمات المنتسبين سجل التقرير إرتفاع عددهم بنسبة نمو بلغت 10 في المئة، حيث وصل إلى نحو 35845 منتسباً.

وفي مجال البحوث والدراسات تمّ إعداد 11 ورقة عمل وعدد من الدراسات التعاقدية، والتقارير شملت دراسة عن إتجاهات أسواق النفط العالمية وإنعكاساتها على أسواق المملكة، وتنمية السياحة الداخلية، وإنعكاس إتفاقية منظمة التجارة العالمية على الصناعات الوطنية، والخصخصة في ظل النظام الإقتصادي العالمي الجديد وغيرها.

وأشار التقرير إلى إتجاه الغرفة لإنشاء بنك للمعلومات الإقتصادية يحتوي على قاعدة بيانات حديثة تلبّي حاجة الحكومة والقطاع الخاص والجهات البحثية والعلمية المختلفة في المملكة بهدف تلافي النقص الحاصل في المعلومات، وهي أول قاعدة بيانات حديثة ومتكاملة ينشئها القطاع الخاص، ويندرج تحتها 26 قاعدة رئيسية تغطي القطاعات الصناعية والزراعية والتجارية والخدماتية.

وكشف التقرير عن زيادة موارد الغرفة المالية حيث بلغ الفائض المالي نحو 27 في المئة عوضاً عن التوسع في الفروع التي تقدم خدماتها إلى المنتسبين، حيث تمّ افتتاح فرعين جديدين في حي الشفا والنسيم. وفي مجال تنمية الموارد البشرية ذكر التقرير أن الغرفة نفذت نحو 194 برنامجاً تدريبياً وتطويرياً إستفاد منها 2654 متدرباً.

أكبر خمس دول مصدرة للمملكة من أول العام 2001 وحتى نهاية الربع الثالث من العام 2001

م	اسم الدولة	القيمة (مليون ريال)
1	الولايات المتحدة الأميركية	15676
2	اليابان	9777
3	ألمانيا	7235
4	إنكلترا	6088
5	الصين الشعبية	3639

نسبة واردات المملكة من الصين الشعبية إلى إجمالي واردات المملكة العام خلال الفترة المذكورة أعلاه %4.1

المصدر: وزارة التخطيط – مصلحة الإحصاءات العامة – قسم التجارة الخارجية

الحفل السنوي الـ 17

أقامت الغرفة التجارية الصناعية في الرياض حفلها السنوي السابع عشر في مركز الملك فهد الثقافي بحضور عدد من الأمراء والوزراء وكبار المسؤولين في الدولة وعدد كبير من رجال الأعمال في مختلف القطاعات الإنتاجية والصناعية والخدماتية، بالإضافة إلى رجال السلك الدبلوماسي.

ويعد هذا اللقاء بمثابة اجتماع دوري (غير رسمي) بين الحكومة والقطاع الخاص. وقد درجت الغرفة على تنظيمه على مدى سبعة عشر عاماً، ويمثل إيذاناً باستئناف النشاط العملي للوسط الاقتصادي عقب انتهاء عطلة الصيف.

وفد صيني

وللمرة الثانية خلال هذا العام، إستضافت الغرفة التجارية الصناعية في الرياض لقاءً بين وفد يمثل غرفة الصين التجارية لإستيراد وتصدير المواد الغذائية وتجارة السجاد برئاسة رئيس الغرفة كاوزمين مع مجموعة من نظرائهم من رجال الأعمال السعوديين.

ويتطلّع الجانب السعودي إلى أن تسفر مباحثات رجال الأعمال السعوديين مع أعضاء الوفد التجاري الصيني عن فتح آفاق أوسع أمام المزيد من حركة التبادل التجاري وزيادة حجم الإستثمارات المشتركة داخل المملكة بما يخدم المصالح المتبادلة للبلدين.

يذكر أن العلاقات التجارية بين المملكة والصين شهدت خلال السنوات الأخيرة معدلات نمو عالية ومتسارعة منذ العام 1997 وحتى العام 2001، تبعاً لمصادر الغرفة، وتمكّنت الصين من تعديل موقعها في قائمة أكبر الدول المصدرة للمملكة من المركز السابع العام 2000 إلى المركز الخامس في العام 2001.

وسجّلت قيمة الصادرات الصينية للمملكة خلال العام 2001 مبلغ 5403 ملايين ريال. وهو ما جعل الصين تحتل المركز الخامس ضمن أكبر الدول المصدرة للمملكة، ولتتجاوز إيطاليا وفرنسا اللتين كانتا تتقدمانها خلال العام 2000.

وفي مجال الاستثمارات المشتركة بين الجانبين السعودي والصيني داخل المملكة فإن حجم هذه الاستثمارات ما يزال ضعيفاً ولا يتناسب مع إمكانات البلدين، حيث تبلغ قيمة الاستثمارات الصينية 61 مليون ريال من إجمالي الاستثمارات المشتركة مع شركاء سعوديين والبالغة 118،14 مليون ريال أي بنسبة 52 في المئة من هذه الاستثمارات. أحد هذه المشاريع صناعي، والثلاثة الأخرى غير صناعي. ■

الجريسي رئيساً لمجلس الغرف السعودية

اختار الاجتماع الـ 39 للجنة التنفيذية والأمناء العامين لمجلس الغرف السعودية رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية في الرياض عبد الرحمن الجريسي لرئاسة مجلس إدارة الغرف التجارية السعودية والدكتور فهد السلطان لمنصب الأمين العام للمجلس خلفاً للمهندس أسامة كردي.

كذلك تمّ اختيار كل من عبد الرحمن الراشد "رئيس غرفة الشرقية" وعادل كعكي "رئيس غرفة مكة" كنائبين للرئيس.

تونس تستضيف مؤتمر ضمان الاستثمار والتصدير

الوزير توفيق بكار

استضافت تونس أواسط أيلول/ سبتمبر الماضي مؤتمرين لمؤسسات ضمان الاستثمار والصادرات في البلدان العربية وفي البلدان الإسلامية، بتنظيم مشترك لكل من: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية، بحضور المدير العام للمؤسسة العربية **مأمون إبراهيم حسن**، والمدير العام للمؤسسة الإسلامية **د. عبد الرحمن طه** ورئيس الشركة التونسية **الحبيب دلدول**. شارك في هذا الحدث الذي افتتحه وزير المالية التونسي **توفيق بكار** قادة المؤسسات الوطنية العاملة في هذا القطاع في البلدان العربية والإسلامية إلى جانب خبراء من كندا وفنلندا وشركة كوفاس الفرنسية.

في كلمته الافتتاحية اعتبر الوزير **بكار** أنّ ضمان ائتمان الصادرات يعتبر أحد أهم آليات تسهيل التجارة الدولية، وأشار إلى أنّ تونس اتخذت العديد من الإجراءات والتشريعات في هذا المجال، انسجاماً مع برامجها التنموية وسياستها الرامية إلى النهوض بقطاع التصدير.

عقدت في المناسبة ندوتان، الأولى حول دور مؤسسات ضمان الاستثمار والتصدير والخدمات التي تقدمها، فيما تناولت الندوة الثانية الآليات الجديدة في قطاع التجارة الإلكترونية.

مأمون حسن: مطلوب عمل مشترك

وتحدّث **مأمون إبراهيم حسن** في نهاية الاجتماعات فوجّه الشكر لتونس رئيساً وحكومة وشعباً على الاهتمام والرعاية، وخص بالشكر **الحبيب دلدول**. وأشار إلى أنّ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مملوكة من 21 بلداً عربياً ومن المفروض أن يملك كل بلد مؤسسة وطنية تتعاون مع المؤسسة العربية، غير أنّ العدد الحالي هو 7 مؤسسات، وتنشأ مؤسسة جديدة كل سنة. ونوّه ببلدان المغرب العربي التي كانت سبّاقة إلى إنشاء مؤسساتها الوطنية منذ منتصف الثمانينات.

وقال **مأمون حسن** أنّ الهدف من هذه الاجتماعات الدورية هو التعريف والترويج، والاستفادة من التجارب العالمية من خلال اختيار موضوع أساسي كل سنة للمناقشة، بحيث دارت ندوة هذه السنة حول المعلومات الاقتصادية.

وأضاف: "لا تزال الدول العربية تعاني من نقص فادح في مجال المعلومات الاقتصادية، في حين أنّ مؤسسة مثل "كوفاس" الفرنسية تملك معلومات عن 41 مليون مستورد. وقد بحثنا خلال الندوة في كيفية خلق المعلومات الاقتصادية والتعامل معها، لأنه لا يمكن تطوير التجارة الخارجية من دون تطوير المعلومات الاقتصادية. واتفقنا على ضرورة القيام بعمل عربي مشترك في هذا المجال وسنرفع الأمر إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي في دورته المقبلة لاتّخاذ الخطوات اللازمة، لأنّ غياب المعلومات عن المستوردين يعتبر أهم عائق أمام نمو التجارة الخارجية للبلدان العربية، وإذا نجحنا في معالجة هذه المشكلة، نكون قد وضعنا أحد أهم أسس قيام المنطقة التجارية العربية الكبرى.

من اليمين: الحبيب دلدول ، د. عبد الرحمن طه ومأمون إبراهيم حسن

د. طه: جهل ونقص ترويجي

أمّا **د. عبد الرحمن طه** فقد نوّه بالاهتمام التونسي على أعلى مستوياته بهذا النشاط، ما يدل على اهتمام تونس بتنمية صادراتها وتجارتها مع البلدان العربية والإسلامية. فمن المعروف أنّ ضمان التصدير ظهر عالمياً قبل نحو 50 سنة، لكنه حديث العهد في العالمين العربي والإسلامي، وتونس هي أول بلد في هذه المجموعة الذي أنشأ مؤسسة تامين التجارة الخارجية".

وتابع: "لا بدّ من التعاون لسد هذه الثغرة، فهناك 18 مؤسسة عربية وإسلامية تعمل في مجال ضمان الصادرات، ولا يتجاوز حجم العمليات المؤمّن عليها في جميع البلدان الإسلامية الـ 5 مليارات دولار، في حين أنّ "كوفاس" وحدها تتعامل مع 135 مليار دولار. وبالطبع فإنّ الإمكانات كبيرة والفرص لا حدود لها في العالم الإسلامي، والشرط الوحيد لنمو هذا القطاع هو دعم الحكومات وتشجيعها المؤسسات".

وأضاف **د. طه** أنّ الندوة الإسلامية تناولت الخدمات الحديثة في مجال ضمان الصادرات، وإمكانية تغطية عمليات التجارة الإلكترونية.

مؤسسة للإعادة

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار هي واحدة من أبرز مؤسسات التعاون العربي التي تمكّنت من تطوير نشاطها في السنوات الأخيرة وتنويع خدماتها لتشمل نشاط ضمان التصدير إلى جانب نشاطها الأساسي في ضمان الاستثمار العربي في البلدان العربية، ويقع مقرّها في الكويت. أمّا المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات فهي مؤسسة دولية تابعة للبنك الإسلامي للتنمية، تأسست العام 1994 ومقرّها جدّه وتقدّم خدماتها في الدول الأعضاء في البنك الإسلامي. وذكر **د.عبد الرحمن طه** أنه يجري البحث حالياً في إمكان تقديم خدمة إعادة تأمين ضمان الاستثمار مع مؤسسة تابعة للبنك الإسلامي للتنمية. ■



الوزير د. غسان الرفاعي مفتتحاً المعرض

إلى موقع مساحته 1,2 مليون متر مربّع

معرض دمشق ودّع أرضاً احتضنته 49 عاماً

الدورة الـ 49 بمشاركة 53 دولة

الدورة الـ 49 لمعرض دمشق الدولي هذا العام هي الأخيرة التي تُقام على أرض مدينة المعرض المعروفة وسط مدينة دمشق، حيث ستُقام الدورة المقبلة على أرض المعارض الجديدة خارج مدينة دمشق ضمن احتفالات الذكرى الـ 50 لميلاد تظاهرة معرض دمشق.

وانعقدت هذه الدورة بمشاركة 53 دولة عربية وأجنبية منها، ماليزيا، الفيليبين، الأرجنتين وأوكرانيا التي شاركت لأول مرة، ومملكة البحرين واليابان والإمارات العربية المتحدة التي عادت للمشاركة بعد انقطاع، وبلغ عدد الشركات الأجنبية غير المقيمة المساهمة في المعرض 125 شركة ووصل عدد الشركات الممثلة بوكلاء سوريين إلى 23 شركة، في حين ساهمت 119 شركة من القطاع الخاص السوري أيضاً و500 عارض من فلسطين رغم ظروف القمع والحصار التي تعيشها المدن الفلسطينية المحتلة. وذكر **عماد الزعبي**، مدير عام مؤسسة المعارض والأسواق الدولية، أنّ مدينة المعرض الجديدة تمتلك مواصفات دولية وأجنحتها مجهّزة وفق المواصفات العالمية مساحة بعضها تصل لنحو 4000 متر مربّع، وأنّ دورة المعرض من العام المقبل ستبدأ من يوم 3 أيلول/ سبتمبر وتنتهي في 12 منه وهي فترة تتناسب وانتهاء العطلة الصيفية في أوروبا والمغرب العربي والأميركيتين ودول شرق آسيا أيضاً وبذلك تصبح المؤسسة غير متجاوزة للمدة الزمنية لكل معرض كما حددها الاتّحاد الدولي للمعارض.

وكان **د. غسان الرفاعي**، وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية السوري، افتتح المعرض وأشاد بأهميته في الترويج والتعريف بالمنتجات، وتوقف عند ستراتيجية التصدير السورية وقال أنها تعتمد على محاور عدة أولها يخص التكليف الضريبي وتخفيض تكلفة الإنتاج وثانيها إنشاء هيئة لتشجيع التصدير وثالثها العمل مع القطاع الخاص للتركيز على تحسين الجودة المطلوبة.

وقال **ميشال فرعون**، وزير الدولة اللبناني لشؤون مجلس الوزراء، خلال مشاركته في افتتاح دورة المعرض على رأس وفد لبناني كبير أنّ مشاركة الوفد اللبناني مهمة على أكثر من صعيد خصوصاً في مجال تطوير العلاقات السياسية وتطبيق التوصيات المشتركة والعربية الهادفة إلى إنهاء القيود التجارية وصولاً إلى إقامة مساحة اقتصادية تنعكس إيجاباً على نمو البلدين والبلدان العربية الأخرى. وأضاف: "ليس غريباً أن يكون للبنان وفد كبير يضمّ إلى جانب ممثلي الحكومة ممثلين لأكثر من 200 شركة لبنانية". وعن التجارة المتبادلة اللبنانية السورية قال **فرعون** أنها تبلغ 5 في المئة من إجمالي التبادل التجاري للبلدين عالمياً.

فعاليات اقتصادية

شهدت قاعة مكتبة الأسد في دمشق عرض مجموعة من المحاضرات من قبل خبراء واقتصاديين امتدت ثلاثة أيام متتالية وتركّزت على الإصلاح الاقتصادي في سورية. وخلال هذه المحاضرات كشف **عماد الزعبي** عن أنّ دورات معرض دمشق المقبلة لن تقبل مشاركة أي شركة أو مؤسسة محلية أو أجنبية إلا تلك التي تلتزم منتجاتها بالمواصفات العالمية. وعلى هامش المعرض أعلنت سورية ولبنان والأردن عن تنظيم اللقاء الاقتصادي الأوروبي المشرقي 2003 في الفترة بين 11–13 نيسان/ أبريل من العام المقبل وهو لقاء يسعى لفتح مجالات وفرص عمل جديدة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وإنشاء منطقة تجارة حرّة بين الاتّحاد الأوروبي وشركائه من العرب في المشرق المتوسطي بحلول العام 2010، وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أنّ 700 شركة ستساهم في هذا اللقاء منها 350 شركة من بلدان الاتّحاد الأوروبي و250 شركة سورية ولبنانية وأردنية، إضافةً إلى مساهمة 3000 رجل أعمال. وسيغطي هذا اللقاء قطاعات: النسيج، الألبسة، الصناعات الجلدية، الصناعات المرافقة، الغذائية، التعبئة والتغليف، البناء، تكنولوجيا المعلومات، السياحة والسفر.

في الجناح الأكبر

في الجناح السوري الذي يعتبر كالعادة الأكبر بين الأجنحة المشاركة في المعرض التقت "الاقتصاد والأعمال" **محمد حمّود**، معاون مدير عام مؤسسة المعارض والأسواق الدولية مدير الجناح الذي قال أنّ 129 شركة خاصة و100 شركة عامة ساهمت في إشغال مساحة الجناح البالغة 2752 متراً مربّعاً من إجمالي المساحة البالغة 4500 متر مربّع. وشملت مشاركات القطاع الخاص مجالات الأغذية والتجهيزات المنزلية والنسيج وغيرها من المجالات، في حين شملت مشاركات القطاع



الرفاعي في الجناح السعودي



في جناح مملكة البحرين

العام الغزل والنسيج والاتصالات. وأضاف أنّ المنتج السوري المعروض منافس من حيث الجودة والتكلفة المنخفضة، وكذلك فإنّ من المتوقّع أن تزداد قيم الصفقات والعقود التجارية خلال فترة المعرض مقارنةً بدورة العام الماضي، كما أنّ رجال الأعمال من زوّار الجناح ركزوا اهتمامهم على الصناعات النسيجية خصوصاً تلك المتعلّقة بالغزول القطنية؛ وقال حمّود أنّ المؤسسة رفضت طلبات كثيرة تقدّمت بها شركات سورية للمساهمة في الجناح بسبب مخالفة منتجاتها للمواصفات وتدنّي مستوى الجودة عما هو مطلوب ولذلك فإنّ المؤسسة فضلت قبول اشتراك الصناعات التي حازت على شهادة الايزو.

وعن مدينة أرض المعارض الجديدة قال **حمّود** أنها من أكبر مدن المعارض في الشرق الأوسط حيث تبلغ مساحتها 1,2 مليون متر مربّع، في حين تبلغ مساحة المعرض الحالي 96 ألف متر مربّع. وأضاف أنّ هذه المدينة توفّر مختلف الخدمات الضرورية من كهرباء وهاتف وحدائق ومطاعم وفنادق، وأوضح أنّ دولاً مثل السعودية والكويت والأردن وبعض الدول الأجنبية وقّعت عقوداً لبناء أجنحتها الوطنية في المدينة وفق عقد متماثل للاستثمار تراوح مدته بين 10 و15 عاماً، تعفى خلالها السلع التي تدخل هذه الأجنحة من جميع الضرائب والرسوم، وبعد ذلك إمّا أن تعود ملكية الجناح للدولة السورية أو يتمّ تأجير كل جناح ومن تسهيلات خاصة تنص على اعتباره جناحاً مكشوفاً وليس مغلقاً وبذلك يكون إيجار المتر المربّع الواحد 16 دولاراً بدلاً من 25 دولاراً للمتر المربّع في الجناح المغلق. وأضاف أن أمام الدول الأخرى أحد خيارين، فإمّا أن تبني أجنحة وطنية مماثلة أو أن تستأجر الأجنحة من المؤسسة.

دوام المشاركة اللبنانية

تميّزت مشاركة لبنان بإعادة تصميم جناحها الوطني المحدود المساحة أساساً بحيث شاركت فيه 33 شركة بينها 3 مصارف وشركة خدمات مالية والباقي شركات صناعية. وذكر **موسى كريّم**، رئيس دائرة المعارض في وزارة الاقتصاد والتجارة اللبنانية لـ"الاقتصاد والأعمال" أنه في مناخ الاتفاقيات الاقتصادية المبرمة مع سورية تمّ تصميم رونق مميّز للجناح يهدف لتحقيق المزيد من خطوات التنسيق والتعاون بين القطاعات الإنتاجية المختلفة بين البلدين والاستفادة من التسهيلات لدخول المنتجات اللبنانية إلى السوق السورية. وأضاف أن التوجّه لقيام تكتلات اقتصادية إقليمية ودولية فرضت على الصناعي السوري واللبناني المشاركة في المعرض بمنتجات ذات جودة ونوعية مميّزة رغم معاناته من تكلفة الإنتاج العالية التي تقف عائقاً أمام المزيد من ترويج منتجاته في الأسواق الخارجية.

وقال أنّ هناك حاجة لإيجاد سُبل أفضل لتصريف الإنتاج الزراعي اللبناني في سورية، علماً أنّ السلع السورية مرغوبة في السوق اللبنانية نظراً لتكلفتها المتدنية وأسعارها المتناسبة مع الحالة الاقتصادية والاجتماعية في لبنان. وتوقّع **كريّم** أن تكون مساهمات لبنان في الدورات المقبلة لمعرض دمشق وعلى أرض المعارض الجديدة أكثر تميّزاً يشارك فيها أكبر عدد ممكن من الشركات.

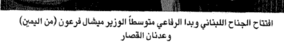
صفقات في الجناح السعودي

محمد عتيق الحربي، مدير عام في وزارة التجارة السعودية في جدّه ومدير الجناح السعودي في المعرض قال أنه لا يستطيع تحديد مجموع قيم الصفقات التي أبرمتها الشركات السعودية في الجناح، غير أنه يؤكّد أن قيمة هذه الصفقات بلغت 10 ملايين ريال سعودي حتى نهاية اليوم الخامس، علماً أنّ بعض الشركات التي ساهمت في دورة العام الماضي وقّعت عقوداً بقيمة 25 مليون ريال وهذه الشركات هي صافولا، أجواء وسدافكو. وذكر **الحربي** أنّ 11 شركة خاصة تشارك في الجناح تغطي مجالات صناعة القرميد والأغذية والمكيفات والمطاط والعبوات الزجاجية والمعدنية والبلاستيكية وتعبئة العصائر، إضافةً إلى مشاركة أربعة جهات عامة هي وزارتا الإعلام والصناعة ومركز تنمية الصادرات وهيئة المواصفات والمقاييس.

البحرين تعود

إبراهيم حبيّل، مدير جناح البحرين أكّد أنّ مملكة البحرين ومنذ فترة كانت تدرس بشكل جدي المشاركة في معرض دمشق وقد ترجمت هذه الدراسة فعلياً عبر تطوّر العلاقات الاقتصادية مع سورية وللتأكيد على أهمية الروابط الاقتصادية وتحرير وتنشيط التبادل التجاري بين الدول العربية، وقال أنّ 27 شركة خاصة رأت فائدة في المشاركة بالمعرض لتحقيق حضور منتجاتها في السوق السورية وقد شملت هذه المنتجات مجالات الألمنيوم، البتروكيميائيات، الأدوات الطبية، الطلاء، المواد الغذائية، المفروشات، منتجات الحديد والمصنوعات الشعبية. وأضاف أنه من المؤمل أن تشارك البحرين بصورة أوسع في مدينة معرض دمشق الجديدة العام المقبل وذلك في ضوء الزيارة الاستطلاعية التي قام بها مؤخراً وفد بحريني لأرض المدينة وتعرّف على مواصفاتها الجيدة. ■

دمشق - يارا عشي

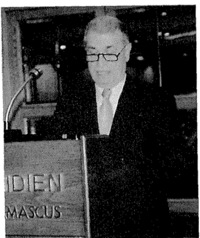


افتتاح الجناح اللبناني ويبدا الرفاعي متوسطاً الوزير ميشال فرعون (من اليمين) وعدنان القصار

دمشق تستضيف المؤتمر الرابع للجان الوطنية العربية

انتهت في دمشق أعمال المؤتمر الإقليمي الرابع للجان الوطنية العربية التابعة لغرفة التجارة الدولية (.I.C.C). فعلى مدى يومي 17 و18 أيلول/سبتمبر الماضي انعقدت أربع جلسات ساهم فيها خبراء من سورية، لبنان، مصر ودول عربية أخرى في تناول دور ونشاطات اللجان الوطنية العربية والمصارف والخدمات فيها والتحكيم الدولي والإتصالات وتقنية المعلومات. افتتح المؤتمر **د. غسان الرفاعي**، وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية السوري، الذي أكّد في كلمته أنّ سورية تعمل حالياً على تنفيذ سياسة اقتصادية قوامها إدخال تغييرات مهمة في السياسات والبنى الإقتصادية والتشريعات والإدارة. وأشار إلى أنّ ميادين الإصلاح والتطوير الإقتصادي في سورية تشمل المجالات الإدارية من خلال اعتماد اللامركزية والإصلاح في المجالات النقدية والمالية والتجارة الخارجية والإستثمار والمناطق الحرّة إضافة إلى قطاع الصناعة. كما أكّد الوزير على أنّ سورية ستلتزم بتحرير كامل تجارتها الخارجية مع الدول العربية في إطار منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى بحلول العام 2005.

وذكر **عدنان القصّار**، رئيس اتّحاد غرف التجارة والصناعة اللبنانية، رئيس اللجان الوطنية العربية، أنّ إلتزام سورية بتحقيق التنمية الإقتصادية هو التزام حكيم ووقائي وثابت وجدّي وهذا واضح في التشريعات



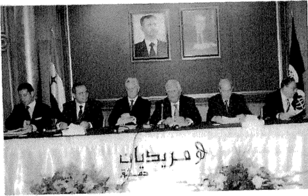
الوزير الرفاعي متحدّثاً

وتأسيس المصارف الخاصة. وقال أنّ الإقتصاد العربي يتطلّب تكاملاً إقليمياً فعّالاً ووضعاً أكثر تنافسية من أجل تأمين وصول المنتجات والخدمات العربية إلى الأسواق الخارجية. وعن أهمية المؤتمر قال **القصّار** أن له دوراً كبيراً من ناحية تنظيم وزيادة إنتاج القطاع الإقتصادي العربي من خلال ما تقدّمه غرفة التجارة الدولية التي تعدّ أهم مؤسسة اقتصادية في العالم وتنتشر فعاليتها في 142 دولة، وأضاف أنّ بإمكان الدول العربية الاستفادة من الوضع التمثيلي الحالي لغرفة التجارة الدولية ومن خبرتها الكبيرة في الشؤون الإقتصادية لتطوير الإقتصاديات العربية.

أمّا **ريتشارد ماكورميك**، رئيس غرفة التجارة الدولية، فقد أكّد على أنّ سورية تشهد تطوّراً ملحوظاً في النمو الإقتصادي خصوصاً في المجالات الصناعية والزراعية وتكنولوجيا المعلومات، وأضاف أنّ .I.C.C التي تأسّست العام 1919 تؤدّي دوراً في التجارة الحرّة وتقديم الدعم إلى هذه التجارة من خلال وضع المبادئ الأساسية لها. وأثنى **ماكورميك** على جهود **عدنان القصّار** الرئيس السابق للغرفة في توسيع قاعدة الغرفة وتقوية أواصر العلاقة التجارية بين الدول العربية والدول الأخرى.

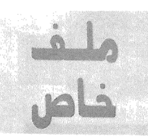
وقال **د. عبد الرحمن العطار**، رئيس اللجان الوطنية الجديد في الغرفة، أنّ هذه اللجان مدعوة إلى التعرّف على الخبرة المتراكمة لدى .I.C.C من قواعد وأعراف وممارسات. وعن أهمية المؤتمر قال **د. العطار** أنّ مجرد حضور **ريتشارد ماكورميك** وهو من أهم رجال الأعمال الأميركيين يعبّر عن أهمية هذه الفعالية خصوصاً في إمكانية أن يقوم بدور رسول لسورية في المحافل الدولية وبالذات بين رجال الأعمال الأميركيين. وذكر **العطار** أنّ سورية مقبلة على إجراء تعديلات اقتصادية مهمة في موضوع المصارف وإعادة النظر بقانون الضرائب الذي لا يزال يشكّل عبئاً كبيراً على المستثمرين وتعديل قانون التجارة، وقال **العطار** إن سورية حالياً تمتلك سوقاً كبيرة يمكن أن تصبح سوقاً أكبر من خلال تعزيز العلاقات الإقتصادية مع الدول المجاورة. وأضاف أنّ المطلوب إعادة النظر حالياً بمستوى المنتجات السورية لكي تتلاءم مع المواصفات الأوروبية قبل إقامة الشراكة السورية الأوروبية. كما أنّ المطلوب إعادة النظر بمجموعة من القرارات الإقتصادية لتتناسب مع مطلب سورية مؤخراً الدخول إلى منظمة التجارة العالمية. ■

دمشق - يارا عشي



المنصة الرئيسية


جانب من الحضور



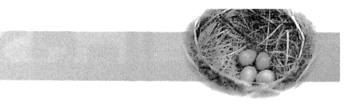


Issue No. 274 / Year 24 / October 2002

تشرين الأول / اكتوبر 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 274

المنتدى العربي الثاني للتأمين

ينعقد المنتدى العربي الثاني للتأمين (بيروت 3 و4 تشرين الأول/أكتوبر)،
وتنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة في لبنان.
ويأتي هذا المنتدى ليكتسب أهمية خاصة لأنه جاء متزامناً مع انقضاء العام الأول على أحداث 11 أيلول/سبتمبر
التي تركت انعكاسات كبيرة على قطاع التأمين عالمياً وعربياً.
وتبقى تداعيات تلك الأحداث هاجساً مستمراً لدى الشركات العربية.
هذا الملف الخاص، يصدر متزامناً مع المنتدى.



مبشراً بتطبيق التأمين الإلزامي على السيارات في لبنان

فليحان: افتحوا الأسواق أمام شركات التأمين

يعتبر وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني د. باسل فليحان أنّ تطبيق قانون الضمان الجديد في حزيران/ يونيو 2001 هو خطوة أولى ينبغي تعزيزها بخطوات أخرى لتعزيز هذا القطاع.

وأوضح فليحان أنّ العمل جارٍ على 3 موضوعات أساسية هي تفعيل دور الرقابة على أسس ومعايير جديدة، وتطبيق قانون التأمين الإلزامي على السيارات، وإنشاء لجان التحكيم الخاصة بفض المنازعات بين الشركات والأفراد.

وقال الوزير فليحان في حديثه إلى "الاقتصاد والأعمال" أن لا سبيل لتطوير قطاع التأمين إلا بتحرير الأسواق العربية وانفتاحها على بعضها البعض. وهنا الحوار:

استكمالاً للقانون

■ بعد مرور عام على تطبيق قانون التأمين في لبنان، كيف تقيّم وضع القطاع؟ وهل نحن بحاجة إلى جرعة ثانية لتنقية السوق؟

□ لا شك في أنّ تطبيق القانون في 1/6/2001 كان أساساً لتأكيد التزام شركات التأمين بالقانون الجديد. وقد كانت هذه الخطوة الأولى لناحية تطوير القطاع وجعله قادراً على التأقلم مع قطاع التأمين العالمي. وفي هذا الإطار، نعمل في وزارة الاقتصاد على 3 مواضيع رئيسية في ما يتعلق بالقطاع:

أولاً، الترجمة الفعلية لتطبيق القانون أي تاريخ الاستحقاق بالنسبة للشركات. وبالتعاون مع المؤسسات الاستشارية وشركات التدقيق، وضعنا أطراً وأساليب جديدة لإعطاء المعلومات الحسابية للجنة الرقابة على هيئات الضمان. وعلى هذا الأساس، سيتمّ تغيير المعلومات والنماذج كافة كي لا تكون الرقابة مقتصرة فقط على الوضع المالي للشركة. فمثلاً يمكن إجراء الرقابة المالية على شركة معينة استناداً إلى حسابات تعود إلى ما قبل عامين، ومن الممكن خلال هذه الفترة أن يكون قد حصلت تغييرات جذرية في وضع الشركة. حالياً، تمّ وضع الأنظمة الجديدة ونتولى تطبيقها فعلياً مع الشركات، على أن يرافق ذلك طبعاً تدريب المسؤولين الماليين في الشركات. والهدف من هذه الإجراءات ليس دراسة الوضع المالي فقط، إنما نوعية وحجم المخاطر التي قد تتعرض لها الشركات. في المقابل، فإنّ تطبيق هذه الأنظمة يتطلب جهداً من بعض الشركات، لكن أعتقد أنّ النتيجة ستكون لصالحهم.

الموضوع الثاني الأساسي هو التأمين الإلزامي على السيارات. ونأمل، بالتعاون مع وزارة الداخلية، أن يبدأ تطبيق القانون اعتباراً من 1/ 1/ 2003. الأمر الذي سيحدث أيضاً نقلة نوعية في قطاع التأمين خصوصاً في مجال التأمين على الآليات.

الإلزامي على السيارات

■ وطبعاً هذا الأمر يتطلّب وضع مراسيم تطبيقية؟

□ جهزنا المراسيم التطبيقية للتأمين الإلزامي على السيارات بالتعاون مع وزارة الداخلية، وسنطبّق القانون القديم مع بعض التطوير في المراسيم من خلال آلية التطبيق.

الموضوع الثالث الجوهري هو المجالس التحكيمية حتى يصبح لدى المستهلك أو صاحب البوليصة مرجعية تساعده على معالجة مشاكله بسرعة. ففي السابق، كانت الشركات تغطي الفرد إلى أن يتعرض لحادث ما، وبعدها لا يعود مؤمناً. الآن تمّ تعيين المجالس التحكيمية، وأمامها أسبوعان لوضع أنظمتها الداخلية وأساليب عملها وتعرضها بعد ذلك علينا، على أن تباشر اللجان في العمل أوائل الشهر المقبل.

لجان التحكيم

■ وهل ستتوزّع اللجان التحكيمية على كافة المحافظات؟

□ سنبدأ أولاً من بيروت وللجميع، ومن ثمّ نتوسّع حسب حجم العمل. أمّا أعضاء اللجان التحكيمية فيحددها قانون 1999 وتضمّ قضاة وممثلين عن الشركات وممثلين عن نقابة الأطباء للقضايا الصحية ومندوب عن وزارة الاقتصاد للمتابعة. وعلى الرغم من صدور القانون منذ نحو 4 أعوام، لم تتألّف

التطبيق الإلزامي على السيارات يبدأ مطلع العام 2003

معايير جديدة لمراقبة شركات التأمين

اللجان بسبب بعض المشاكل العالقة والتي تمت معالجتها الآن. وهذا أيضاً يشكّل نقلة نوعية، إضافة إلى ذلك، فإنّ قانون حماية المستهلك الجديد يلامس موضوع التأمين من خلال حماية المستهلك عبر العقود. فحتى لو وقّع المستهلك على تنازل عن بعض حقوقه، فإنّ التنازل يكون باطلاً. وهذا أمر مهم كون المستهلك لا يقرأ الأحرف الصغيرة في آخر عقود التأمين.

■ هل يشمل قانون التأمين الإلزامي على السيارات الآليات التابعة للدولة؟

□ سيشمل جزءاً من آليات الدولة كخطوة أولى، إذ إنّ القانون يحدد في مراسيم معينة نوعية آليات الدولة المشمولة بالاتفاق بين وزارتي الداخلية والاقتصاد.

■ أي أنّ الأمر يتطلب بأن تجري الوزارة مناقصة كما هو معتمد في غير بلدان؟

□ أعتقد أننا لن نجري مناقصة للتأمين على آليات الدولة في الفترة الأولى مع العلم أنّ المؤسسة الوطنية للضمان الإلزامي، والتي ستتشكل من كافة الشركات التي توفّر التأمين الإلزامي على السيارات، ستحدد البوليصة والعقود والتعرفة. وبالتالي لن تشكل المناقصة أية مشكلة كون التعرفة ستكون متدنية، مع إمكانية حصول الدولة على حسم معين في المستقبل، وهذا يأتي في مرحلة لاحقة.

■ إذاً ستقتصر مهمة لجان التحكيم على الأفراد؟

□ ستكون مهمة لجان التحكيم محصورة بالأفراد، أمّا القضايا الكبرى فتعود إلى القضاء. هناك بعض الوقائع حيث حدثت خلافات بين شركات التأمين والشركات المؤمنة في ما يتعلق بالدفع، وأنا حريص على أنّ لا ندخل طرفاً في هذه القضايا. كما أن مصداقية قطاع التأمين والشركات على المحك في حال تكررت هذه الأمور لأنه إذا شككت المؤسسات الصناعية بالشركات المحلية فلن تؤمّن في لبنان مجدداً. وفي لقائي مع هيئة الرقابة على الضمان، شددت على أهمية مصداقية القطاع. وبرأيي، يستطيع قطاع التأمين لعب دور أكبر في لبنان وفي المنطقة العربية، وبالتالي من الضروري تطوير القطاع وتعزيز قدرة لجنة الرقابة للقيام بمهمتها، فضلاً عن تعزيز قدرة القطاع على فض المنازعات بصورة سريعة. وهذا هو المثلث الأساسي لتحقيق نمو أكبر للقطاع في الاقتصاد الوطني والاقتصاد العالمي.

عهد رقابي

■ فالرقابة إذاً لن تكون كما السابق؟

□ ستضع شركة التدقيق أنظمة ومعايير محاسبية جديدة، كما ستساعد الشركات المحلية في المرحلة الأولى على التطبيق حتى تعتاد شركات التأمين على كيفية التعاطي مع المعايير الجديدة. وهذا يمنحنا فرصة للتأكد من أنّ الشركات التي طبقت القانون في نهاية حزيران/يونيو، لم تكن فعلياً تقوم بتجميل حساباتها Window Dressing، وبالتالي تكون فرصة لكشف هذه الشركات.

■ كيف ترى الوضع الحالي للسوق؟

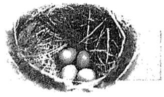
□ شهدنا تحسناً كبيراً عن السابق. فخلال الأعوام الـ5 الماضية، حدثت نقلة نوعية في قطاع التأمين، ولم نجد مشاكل كبيرة في القطاع مثل ما هو حاصل في قطاعات مالية أخرى لأنّ الشركات استطاعت مساعدة بعضها البعض لحل المشاكل الكبرى. فالمشاكل في قطاع التأمين لا تتخذ هذا المنحى الأساسي لأنها مقتصرة على الرسم السنوي للبوليصة. هذا لا يعني أن لا مجال للتقدم، بل المجال متاح وأكثر من السابق.

■ بالنسبة لموضوع الرقابة، تردد في السابق إمكان إناطة الرقابة بمصرف لبنان وفقاً لنظام الإشراف الموحّد الذي تعتمده بعض الدول. ما رأيك في ذلك؟

□ أساساً كنت منفتحاً على كافة الطروحات، لكن لا أظن أننا في وارد البحث في موضوع هيئة ناظمة وحيدة Single Regulator قبل تنمية قدرات اللجان وثقافة الرقابة على شركات التأمين. فللجان المراقبة الأخرى تاريخ وتراث في الرقابة على المصارف، ورقابة المصارف تختلف عن رقابة التأمين. وفي حال حصول الدمج، تصبح الرقابة على شركات التأمين شبيهة بالرقابة على المصارف وهذا خطأ. وبالتالي توجد ضرورة لتعزيز ثقافة جديدة للرقابة على الشركات. وبعد تعزيز قدرات لجان الرقابة، يمكن حينها الحديث عن هيئة ناظمة وحيدة. حالياً لا أرى مصلحة للبنان في دمج الآخرين معاً، وهناك توافق مع حاكمية مصرف لبنان في هذا الخصوص.

■ بالحديث عن كادر الرقابة، هل ستتمكنون من استقطاب كوادر كفؤة من خلال الرواتب المتاحة؟

□ ما يميّز القانون الصادر في العام 1999 هو أنّ تمويله لا يتمّ عبر الدولة إنما عبر الشركات التي تدفع رسوماً معينة مخصصة لحساب خاص بمعالجة شؤون هيئات الضمان. بالتالي فإنّ القدرة موجودة لجذب كفاءات معينة. هدفنا تعزيز الإمكانيات البشرية والتقنية. ومع هذا فالطموح ليس بأن يتقاضوا رواتب تعادل ما يتقاضاه أعضاء لجنة الرقابة على المصارف كون قطاع التأمين لا يزال صغيراً. في المقابل هناك حاجة لأن تتمكن الرواتب المقدمة من جذب الكفاءات المطلوبة، وهذا متوفّر حالياً ومن الممكن توسيع حجم اللجنة. ونفكر



في إنشاء الفريق المساعد المنصوص عليه في القانون.

■ **هذا يعني أنك تؤسس لعهد رقابي على شركات الضمان بعد انقطاع طويل؟**

□ أنا لا أنظر إلى الموضوع من هذه الزاوية، إنما أعتبر أنني أبني على إنجازات حصلت في الماضي. لا شك في أنّ التفاعل مع قطاع التأمين عبر مصلحة الضمان في وزارة الاقتصاد والمديرية العامة للاقتصاد والتجارة كما كان حاصل سابقاً لا يؤدي إلى النتيجة المطلوبة، لذلك تمّ إصدار القانون الجديد للجان الرقابة. وفي هذا الإطار، فإنّ تعزيز قدرات لجنة الرقابة على هيئة الضمان أمر مطروح بقوة منذ عهد الوزير **دمرجيان**، ومن ثمّ الوزير **ياسين جابر** من بعده، وصولاً إلى الوزير **ناصر السعيدي** الذي صدر القانون في عهده وأخذت اللجنة دورها الفعّال. وأنا أبني على إنجازات الزملاء الوزراء السابقين.

الشركات اللبنانية تعزيز دورها شرط أن تعرف كيف تقتنص الفرص. فالحجم سيكبر ويمكن أخذ حصة أكبر على اعتبار أنّ الجميع سيحصلون على حصة أكبر في المستقبل. ونحن قادرون على لعب دور فعّال. أمّا إذا أردنا أن نتحوّل مركزاً للتأمين وإعادة التأمين، فذلك يتطلب تعديل بعض القوانين من الناحية الضريبية والرسوم خصوصاً للعقود المبرمة خارج لبنان والمتعلقة بالتأمين البحري؛ ونحن ندرس الموضوع مع وزارة المالية ومع قطاع التأمين.

■ **هل من الممكن أن نصل إلى أوف شور تاميني خصوصاً وأنّ ملف الأوف شور المصرفي مطوي في الوقت الراهن؟**

□ ملف الأوف شور المصرفي مطوي كونه يخلق إشكالات. أنا لا أنادي بـ أوف شور تأميني. ولا أحد في لبنان يؤمّن على النقل البحري مع أننا نستورد بضائع بقيمة

المستهلك أي خدمة اقتصادية برسم مبرر ومعقول. توجد حاجة ماسة لتعزيز الرقابة وقدرتها على القيام بمهمتها، وفي المقابل تجب إعادة النظر في بعض الرسوم لتوسيع السوق وخلق الفرص وزيادة واردات الخزينة فضلاً عن تحفيز الدمج.

فتح الأسواق

■ **عربياً، يشكّل قطاع التأمين 0,6 في المئة فقط من الناتج المحلي، فما هو المطلوب لتعزيز دور القطاع؟**

□ يلعب قطاع التأمين في جزء كبير منه دوراً خدماتياً مالياً، وأهميته بالنسبة للاقتصاد أنّ هذه الخدمات هي استثمارات طويلة الأجل كونها مرتبطة إمّا بالحياة أو تعويض الصرف أو التقاعد. ويشهد العالم العربي حالياً وعياً أكبر لتقديم هذه الخدمات عبر شركات التأمين. وبالتالي أعتقد أنّ هذه



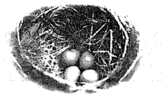
دور لبنان

■ **لقطاع التأمين اللبناني دور في قطاع التأمين العربي، كيف تنظر إلى هذا الدور؟ وما المطلوب من قطاع التأمين اللبناني؟**

□ استطاع لبنان تمييز ذاته في القطاع المالي والمصرفي سواء في الاقتصاد الوطني أو الاقتصاد العربي عبر تصدير كفاءات لعبت دوراً كبيراً في البلدان العربية كافة. ومن الطبيعي أن يكون لبنان سبّاقاً في قطاع التأمين، فالكفاءات البشرية متوفّرة وكذلك القوانين التي تعزز عمل القطاع. عربياً، لا يزال قطاع التأمين في البلدان العربية أصغر بكثير مما يجب under insured والمجال واسع للنمو في لبنان وخارجه. وباستطاعة

7 مليارات دولار والسبب هو ارتفاع الرسوم والبالغة 11 في المئة. فلماذا نضيّع هذه الموارد علينا؟ وليس بالضرورة أن نؤسس أوف شور تأميني، بل من الممكن إعادة النظر في بعض الرسوم كأن نخفضها إلى 2 في المئة مثلاً عوضاً عن 11 في المئة. والإمكانية موجودة لتعزيز وتوسيع القاعدة. يطالب البعض بإلغاء الرسوم كلياً، غير أنّ الرسم الذي تفرضه الدولة سببه تعزيز القدرة على الرقابة. فعندما يبتاع المستهلك أو المؤسسات بوليصة تأمين من شركة أوف شور من خارج بلدانهم لرخص ثمنها، لا يعود لدى المستهلك مرجعية عند حدوث مشاكل ما. فهناك معنى اقتصادي للرسم المفروض في سبيل تعزيز الرقابة وحماية

السوق ستزدهر، كما سيتوسّع التأمين العربي في حقلي النقل البحري والجوي كون المخاطر ترتفع وبالتالي الأقساط التي تُفرض على العالم العربي كذرائع لرفع الأسعار بسبب الخسائر التي تحدث في مكان آخر. وسيكون هامش المنافسة أوسع لشركات التأمين العربية، وأعتقد أنّ السوق لن تنمو إلاّ بانفتاحنا على بعضنا البعض وتحرير قطاع الخدمات المالية والنقل وهذا مطلب ملح. لا يمكننا إقامة منطقة تجارة حرّة عربية دون الانفتاح، فلا تجارة من دون نقل، ولا نقل من دون تأمين. حالياً نرى بعض التجاوب من بعض البلدان العربية، وسنكمل سعينا مع باقي الدول العربية لتحقيق تحرير قطاع الخدمات. ■



الأمين العام للإتحاد العربي للتأمين:

اندماج شركات التأمين يحتاج إلى حوافز

قال الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل أن شركات الإعادة العربية تقوم منذ نشأتها بالوفاء بالتزاماتها، موضحاً أنه "لو حازت هذه الشركات على الدعم من قبل شركات التأمين المباشر لكان خلق ذلك طاقة عرض جديدة لإعادة التأمين".

ورأى الأمين العام أن تحقيق الاندماج بين شركات التأمين يتطلب توفير الحوافز المشجعة وتضمين ذلك قوانين الإشراف والرقابة.

ودعا عبد الخالق رؤوف خليل شركات التأمين وإعادة التأمين إلى عقد التحالفات الستراتيجية. وهنا الحديث:

متغيرات 11 أيلول اسبتمبر

■ **بعد انقضاء عام على أحداث 11 أيلول/سبتمبر، ما هي أبرز المتغيرات التي شهدتها صناعة التأمين في البلدان العربية، في ظل خروج بعض المعيدين؟ وكيف تنظرون إلى المستقبل؟**

□ سارعت أحداث 11 أيلول/سبتمبر بتحول معيدي التأمين نحو التشدّد الذي كانت تشير كل الدلائل إلى حدوثه ولكن لم يتوقع أكثر المتشائمين أن يبلغ تشدّد معيدي التأمين هذا القدر وبالسرعة التي حدث بها والتي لم تشهدها أسواق إعادة التأمين منذ نشأتها. وقد يعود ذلك لأسباب عدة لعلّ من أهمها:

– أن شركات الإعادة تسعى لتعويض خسائرها، ليس فقط تلك الخسائر الناتجة عن أحداث 11 أيلول/سبتمبر بل أيضاً خسائرها الناتجة عن الكوارث الطبيعية مثل الفيضانات، الزلازل..إلخ وذلك حتى تتمكّن من إعادة تكوين احتياجاتها المالية.



عبد الخالق رؤوف خليل

– ان أسعار خطر الإرهاب والتخريب كانت أصلاً متدنية ولا تناسب طبيعة الخطر وكشفت أحداث 11 أيلول/سبتمبر ذلك.

– حالة القلق والخوف السائدة الآن والتي كانت السبب الرئيسي لتقليص شركات الإعادة لطاقاتها الاكتتابية ورفضها تغطية بعض الأخطار مثل الإرهاب والتخريب أو قبول تغطيتها بأسعار مبالغ فيها.

وقد ترتب على ذلك:

* نقص العرض في تغطيات إعادة التأمين بسبب:

• اختفاء بعض معيدي التأمين تحت وطأة الخسائر التي تعرّضت لها نتيجة لأحداث 11 أيلول/سبتمبر.

• تشدّد بعض المعيدين الباقين على الساحة في شروطه مثل سويس ري وميونخ ري.

• انسحاب بعض المعيدين من الأسواق مثل أمريكان ري والتي بدأت التركيز على أسواق معينة تناسب توجهاتها.

وتزامن ذلك مع زيادة طلب شركات التأمين المباشر على تغطية الإعادة بسبب:

• النمو الطبيعي لأعمال هذه الشركات.

• زيادة الوعي لدى جمهور المستهلكين بأهمية تأمين أخطار الحرب والإرهاب.

• دخول شركات تأمين مباشر جديدة لأسواق التأمين.

وعلى مستوى سوق التأمين العربي فلدينا كيانات إعادة تأمين عربية، صحيح أنها ليست بحجم شركات الإعادة العالمية ولكن منذ نشأتها تقوم بالوفاء بالتزاماتها، ولو حازت هذه الشركات على الدعم من قبل شركات التأمين المباشر العربية باعتبارها كيانات تخصّنا، نكون قد خلقنا طاقة عرض جديدة لإعادة التأمين وبالتالي نعمل باتجاه تخفيف القيود التي تفرضها علينا شركات الإعادة العالمية، هذا من جهة ومن جهة اخرى فإن التفاوض الجماعي مع معيدي التأمين يحقق نتائج ايجابية لكل الأطراف.

المعيدون الجدد

■ **هل يشكّل دخول معيدين جدد إلى أسواق التأمين العربية خطراً على هذه الأسواق، خصوصاً وأن قطاع التأمين العربي يشكو من ثغرات لا زالت الحكومات العربية تسعى لمعالجتها؟**

□ كما سبق، فإن ما يزيد من تشدّد شركات إعادة التأمين هو زيادة الطلب على تغطيات الإعادة ونقص المعروض منها، ومما لا شك فيه أن دخول معيدين جدد سيؤدي إلى زيادة العرض، وهذا يؤثر بالإيجاب على الحد من التشدّد ولكن يجب ألا ننسى الحقائق الآتية:

1– ان عملية إعادة التأمين لا بديل عنها ويجب أن تتم لدى شركات مليئة وإلا أصبحت غير ذات جدوى.

2– إن شركات إعادة التأمين المليئة لها تكلفتها العالية وشروطها التي لا تقبل التفاوض بشأنها. وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أن درجة التصنيف الحاصلة عليها شركة الإعادة أمر يستحق الاهتمام، ولكن يجب الإنتباه إلى أن الخطورة تكمن في التسليم بدرجة التصنيف كأمر بديهي بلا فحص أو تحليل لأن ذلك يعني تسليم مقدرات مؤسساتنا إلى خبراء التصنيف والذين

يمكن أن يقعوا في أخطاء غير مقصودة قد تكون وراثية بالنسبة لمن اتخذوا دراساتهم كمرجعية وحيدة، ولدينا أمثلة بارزة لذلك مثل انهيار شركة Enron العملاقة خلال الفترة الماضية والغرامة الضخمة التي وقعت على شركة ميريل لينش الأميركية التي كانت تقدّم تحليلات اقتصادية أدّت إلى تضليل العديد من المستثمرين.

حوافز للإندماج

■ **ما أسباب عدم إقدام شركات التأمين الصغيرة في الوطن العربي على الإندماج لتكوين كيانات كبيرة، كما شهدت السنوات القليلة الأخيرة دخول عدد من شركات التأمين العالمية بتحالفات مع شركات عربية محلية في عدد من الأسواق العربية، برأيكم، ما الذي يعيق حصول إندماجات قطرية بين شركات عربية تؤمن وفورات الحجم من خلال قيام كيانات تأمينية صلبة وقوية قادرة على مواجهة العمالقة العالمية؟**

□ عدد من شركات التأمين العربية شركات صغيرة الحجم، وفي ظل المتغيرات الإقتصادية العالمية فإن الإندماج بين هذه الكيانات قد يكون الملجأ الوحيد الآمن للإستمرار حيث أن هذه الشركات قد لا تتمكّن من الحصول على اتفاقيات إعادة تأمين مناسبة إذا استمر معيدو التأمين على تشدّدهم لفترة طويلة.

وحتى تتمكّن شركات التأمين وإعادة التأمين العربية من أداء دور أكثر تميزاً في مجال الخدمة والمنافسة، فإننا نطالبها بدراسة إمكانية الإندماج في ما بينها لتكوين كيانات أكثر قوة تتضافر فيها جهود المندمجين لإنجاح عملية الإندماج وذوبان المندمجين في ثقافة شركة واحدة فيتعاون المتنافسون فيها من دون تردّد ومن دون النظر للوراء مستهدفين إنجاح عملية الإندماج.

وفي هذا الخصوص فإن تضمين قوانين الإشراف والرقابة على التأمين بالبلاد العربية، الحوافز المشجعة لعملية الإندماج قد يكون له أثر ايجابي في زيادة عدد حالات الإندماج، ومع ذلك فإذا لم تتيسّر عملية الإندماج فإننا ندعو شركات التأمين وإعادة التأمين إلى عقد التحالفات الستراتيجية سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي.

وكما هو معروف تأخذ التحالفات الستراتيجية العديد من الأشكال وتدور حول مجموعة من العلاقات التعاونية بين الشركات من شأنها تحسين المنافسة في الشركات المتحالفة من خلال تبادل



من المؤتمر الـ 24 للاتحاد العربي للتأمين، الرئيس السابق للاتحاد جمعة سيف راشد بن بخيت والرئيس الجديد ناصر بن سالم البو سعيدي وامين عام الاتحاد عبد الخالق رؤوف خليل



من المؤتمر الـ 24 للاتحاد العربي للتأمين

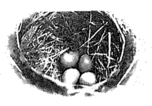
التكنولوجيا والمهارات.

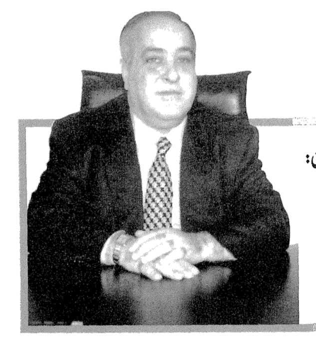
كما تنطوي التحالفات الستراتيجية على مدى واسع من الروابط التي تنشأ داخل الشركات لعلّ من أهمها، تطوير منتجات الشركة، الإهتمام بالبحوث والتدريب، المشاركة في أنشطة التوزيع والخدمات، والتوسّع في السوق.

إعادة خليجية؟

■ **تبذل جهود حثيثة وجدية لتأسيس شركة إعادة تأمين خليجية برأس مال كبير. إلى أي مدى برأيكم حاجة الأسواق العربية إلى كيان بهذا الحجم لا سيما وأن إجمالي حجم الأقساط في العالم العربي لا يتجاوز 6 مليارات دولار موزعة بين شركات تأمين وإعادة تأمين؟**

□ في البداية نرحّب بتأسيس شركة إعادة تأمين خليجية ولكن نعتقد بأن دعم شركات إعادة التأمين العربية القائمة لا سيما شركة إعادة التأمين العربية التي أوصى المؤتمر العام الرابع والعشرون للإتحاد العام العربي للتأمين الذي عقد في مسقط – سلطنة عمان خلال شهر آذار/مارس 2002، بفتح الباب أمام أعضاء الاتحاد نحو رفع رأس مال هذه الشركة، ما يؤدي إلى خلق مصلحة مباشرة لشركات التأمين العربية التي تساهم في ذلك بزيادة إسناداتها إلى شركة إعادة التأمين العربية، والتي لم تتأخر عن سداد التزاماتها في أحلك الظروف التي مرّت بها خلال السبعينات وحتى تاريخه، وذلك أسوة بباقي شركات الإعادة العربية العاملة في وطننا العربي. ■





رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان:

العام 2003 سيشهد زيادة جديدة في الأسعار

لم يكن العام 2001 كغيره بالنسبة لقطاع التأمين، اذ ان وقعه كان أصعب بكثير. جواً، منذ احداث 11 ايلول / سبتمبر 2001 ومسلسل تحطم الطائرات متتال. براً، سقوط أحد أكبر المباني (مركز التجارة العالمي)، وانفجار مصنع في فرنسا وصولاً الى الفيضانات التي شهدها العالم مؤخراً. كل هذه الوقائع أحدثت متغيرات مهمة في سوق التأمين العالمية، تأميناً وإعادة، لجهة الخسائر وتراجع الاكتتاب الاستثماري في القطاع وصولاً الى الضغوط والتشدد اللذين مارستهما شركات الاعادة.

طوال هذه الفترة، لم يكن لبنان بعيداً عن المتغيرات والتأثر. لكن العمل كان جارياً على غير جبهة، جبهة القوانين والمراسيم، اصدار الجديد وتطبيق القديم منها. فمن تفعيل وترشيق القطاع الى إلزامية التأمين على السيارات واحياء اللجان التحكيمية، وجمعية شركات الضمان في لبنان تلعب دور الشريك في كافة هذه المواضيع.

"الاقتصاد والاعمال" التقت رئيس جمعية شركات الضمان ابراهام ماتوسيان، فكان معه الحوار التالي:

اعادة البرمجة

■ **بعد مرور عام على احداث 11 ايلول / سبتمبر، ما هي ابرز المتغيرات التي شهدتها سوق التأمين في لبنان، خصوصاً وان الاخيرة كباقي الأسواق العربية، تعرضت لضغوط وتشدّد من قبل معيدي التأمين؟**

□ من المؤكد ان احداث 11 ايلول / سبتمبر كانت مهمة ونتيجتها على شركات التأمين واعادة التأمين حول العالم كانت كبيرة. لكن لسوء الحظ، لم تتوقف العملية عند هذا الحد، اذ ازدادت الكوارث الجوية بسقوط طائرات عدة لاحقاً وصولاً الى الفيضانات التي نشهدها مؤخراً. كذلك تعرضت الاسواق العالمية لضربات متتالية انتجت بالمجمل وضعاً صعباً في ما خص قطاع التأمين. ولاسترداد الخسائر الناجمة عن احداث 11 ايلول / سبتمبر، قامت شركات الاعادة بزيادة الاسعار، الامر الذي خلق نوعاً من الضغوطات على شركات التأمين. حالياً نمر في مرحلة اعادة برمجة للأسعار، وأتوقع في ضوء التشدد الحاصل ان تضيق السوق وان نشهد حالات افلاس وانسحاب للشركات بحيث لا يبقى هناك مكان إلاّ للاقوياء.

أما في لبنان، فإننا نتلقى موجات التغيير ولا نصنعها. ومن الطبيعي ان نتأثر بالمستجدات العالمية على غرار باقي الاسواق العربية خصوصاً لجهة الضغوط والتشدد من قبل شركات الاعادة العالمية التي فرضت زيادة على الاسعار. واعتقد أننا في لبنان متجهون نحو رفع الاسعار ابتداء من السنة المقبلة غير ان نسبة الزيادة لا زالت غير محددة كون معالم الضربات لم تتوضح بشكل نهائي.

أداء متقارب

■ **دخلنا الآن في الربع الاخير من العام 2002، كيف كان اداء السوق خلال الاشهر التسعة الماضية؟ وكم تتوقعون ان يبلغ اجمالي حجم الاقساط خلال هذا العام؟**

□ حافظت سوق التأمين اللبنانية على وتيرة واحدة في الاداء منذ العام 2001، وكان اجمالي حجم الاقساط قد وصل العام الفائت الى نحو 400 مليون دولار. ولا اتوقع ان يتم تحقيق نمو إضافي في هذه السنة وستبقى الارقام متقاربة.

التشدد في شروط الإعادة سيؤدي إلى تضييق السوق

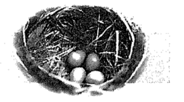
■ ■ ■

نتجه نحو زيادة الاسعار سنة 2003

تأمين الزامي

■ **مع مطلع العام 2003 يُباشر بتنفيذ المرحلة الاولى من المرسوم التطبيقي لقانون التأمين الالزامي على السيارات، هل تؤيدون القرار بشكله النهائي علماً انه كانت لديكم بعض التحفظات في وقت سابق؟**

□ ان قانون الزامية التأمين على السيارات موجود منذ العام 1977، لكن آلية التطبيق كانت ناقصة بسبب غياب الدراسات والامكانيات. ولم نوافق في الجمعية على تطبيق القانون بصيغته الاولى نتيجة للخسائر التي قد تتكبّدها شركات التأمين. حالياً تمّ التوصل الى اتفاق يقضي بتطبيق القانون على مراحل.



■ إذاً ماذا تشمل هذه المرحلة؟ وما هي المراحل المتبقية؟

□ ستشمل المرحلة الاولى تطبيق الزامية التأمين على السيارات التي تدفع رسوم الميكانيك. وفي هذه الحالة، فان نسبة معينة من السيارات ستصبح مؤمنة. وستقتصر الزامية التأمين على الاضرار الجسدية دون المادية، اذ عبر دفع سعر بسيط نخفف عن كاهل المستهلك تحمّل اعباء الاضرار الجسدية التي تنجم عن حوادث معينة. واود ان اشير الى ان قانون التأمين الالزامي للسيارات لا يشكل ضغطاً على المواطن كما تروّج أوساط معينة، إنما هو عنصر مساعد له. فالشركات ستتحمل وزر أي حادث جسدي قد تصل اضراره الى نحو 50 مليون ليرة لبنانية للحالة الواحدة، هذا اذا لم يحدث عطل دائم. في المقابل يدفع المستهلك قسطاً مقبولاً، ففي الامر ايجابية. وفي المستقبل، عندما تصبح نسبة السيارات الخاضعة للتأمين 80 أو 90 في المئة سنطبق بالاتفاق مع وزارة الاقتصاد والتجارة قانون 1977 بالكامل بما فيه تغطية المواطن المتضرر حتى وان كانت السيارة المسبّبة للحادث مجهولة.

■ ماذا عن الاضرار المادية؟

□ القانون يفرض على المواطن شراء بوليصة تأمين لتغطية الاضرار الجسدية فقط، لكن من المؤكد ان الشركات ستقدم للمستهلكين نوعاً من سلة العروض "package deal" تشمل الاضرار المادية. فالقانون اتجه نحو الضروري وهو الانسان فضلاً عن ان امكانية وقوع الاضرار المادية أكبر بكثير.

■ ما هو دور جمعية شركات الضمان للحؤول دون حصول مضاربة في الاسعار من جهة، وتنصل الشركات في الدفع لحاملي البوالص من جهة أخرى؟

□ الاسعار تحدّدها الهيئة الوطنية للتأمين الالزامي على السيارات والتي ستتألف من جمعية شركات الضمان ومندوبين عن وزارتي الاقتصاد والداخلية. وستتشكل الهيئة قبل 1 / 1 / 2003 أي تاريخ البدء بتطبيق القانون على ان تكون مهمتها وضع العقد النموذجي الذي يكفل تغطية الاضرار بأدنى سعر ممكن. وهناك طروحات وأفكار عدة.

■ ماذا عن النمو الذي ستحققه سوق التأمين مع تطبيق هذا القانون؟

□ لن نشهد نمواً في المرحلة الاولى كما يتوقع البعض. فمعظم السيارات التي تدفع رسوم الميكانيك حالياً لديها بوالص تأمين. فالنمو سيحدث حينما توسع وزارة الداخلية عملية التحصيل والجباية.

■ برأيكم، كرئيس للجمعية، هل شركات التأمين مهيأة للتعامل مع قرار مماثل؟ ام ان هناك ضرورة لحصول تنقية اكبر في السوق؟

□ شركات التأمين قادرة على الايفاء بالتزاماتها تجاه المستهلكين، حتى عندما يصبح العدد أكبر. لكن يبقى على الهيئة الوطنية للتأمين الالزامي على السيارات مهمة دراسة نتائج الاسعار وفقاً للخسائر التي تتكبّدها الشركات، وما اذا كانت هذه الاسعار كافية أم لا ليتمّ تحديد المسار الصحيح على هذا الصعيد. نحن ضد خلق أية مشكلة للمواطن أو للشركات اذ عندما تخسر الشركات يصبح المواطن من دون تغطية تأمينية، وبالتالي نجري دراسة للمواءمة بين مصلحة الشركات ومصلحة المواطن.

شركات التأمين قادرة على الإيفاء بالتزاماتها

■ ■ ■

تطبيق التأمين الالزامي على السيارات ليس ضغطاً على المواطن

■ ■ ■

لا مضاربة في الأسعار، ولا تنصّل من الدفع



مكتب على الحدود

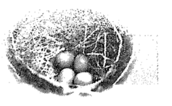
■ ما هي آخر المستجدات على صعيد البطاقة البرتقالية؟

□ أولاً أودّ أن أوضح انه لا علاقة للبطاقة البرتقالية بالزامية التأمين على السيارات في لبنان، والبطاقة ناجحة ومستمرة. مع تطبيق المرسوم، يبقى ان يكون للجمعية مكاتب على الحدود اللبنانية – السورية حتى يصبح لدى كل مواطن عربي يدخل الى لبنان تأمين مسؤولية مدنية جسدية. ونحن على اتصال مع وزارة المالية ومديرية الجمارك لتحديد الموقع.

إعادة تأمين عربي

■ يدور الحديث عن تأسيس شركة خليجية لاعادة التأمين برأس مال ضخم مع ان حجم الاقساط العربية لا يتجاوز 6 مليارات؟

□ لست على اطلاع على الموضوع. لكن عند تأسيس شركة برأس مال 150 ملياراً من المفترض ان يكون المردود الرأسمالي يُعادل، على أقل تعديل، الفائدة التي تدفعها المصارف على هكذا مبلغ. قد يكون رأس المال 150 ملياراً، غير انني اعتقد انه في البداية يُصار الى دفع مبلغ بسيط مع الاخذ في الاعتبار حجم الاسواق العربية ككل. واشك في ان تأخذ الشركة المزعومة كل الحصة السوقية اذ ان الشركات الوطنية لن تتخلى عن شركات الاعادة العالمية. ثم يجب ان نرى من هو الكادر الفني المهتم وقدرته على الاكتتاب في الاسواق كافة. ■



الإمارات: رسملة عالية في سوق التأمين واكتتابات محدودة

كتبت: وداد أبوشقرا

تعتبر سوق التأمين في الإمارات من أكثر أسواق التأمين العربية المليئة بالمفارقات، فهي وعلى الرغم من الفرص الواعدة التي تزخر بها لانتهاجها نظام الاقتصاد المفتوح وولوج مشاريع خصخصة المرافق العامة من مياه وكهرباء وللقدرات الهائلة التي يوفّرها قطاع النفط والغاز؛ الأمر الذي يولي محافظ شركات التأمين العاملة مزايا تنافسية تفاضلية؛ إلاّ أن سوق التأمين في الإمارات لا تزال أشبه "بطفل" لم تكتمل مراحل نضوجه بعد.

ففي سوق الإمارات يعمل اليوم نحو 48 شركة تأمين منها 21 شركة وطنية و27 شركة أجنبية يناهز عدد فروعها مجتمعة الـ136. ويتعدى عدد وحجم شركات التأمين العاملة في الدولة قدرة سوق التأمين المحلية على الاستيعاب حيث يصل حجم رؤوس أموال شركات التأمين الوطنية وحدها إلى نحو 1,6 مليار درهم، ما يستوجب أن يكون حجم الأقساط المكتتب في السوق نحو 8 مليارات درهم لكي تستطيع الشركات تحقيق معدلات ربحية عالية وفقاً للمعايير العالمية التي تشترط أن يكون حجم الأقساط المكتتبة 5 أضعاف حجم رأس المال.

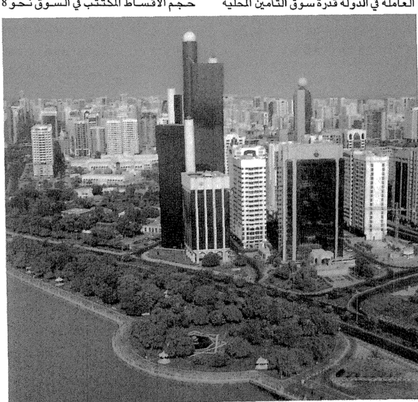


جمعة سيف بن بخيت

ووفق ما قاله رئيس جمعية شركات التأمين في الإمارات **جمعة سيف بن بخيت** فإنّ وزارة الاقتصاد والتجارة، التي تعتبر الجهة الرقابية الوحيدة لقطاع التأمين في الإمارات، تستعد لمنح ترخيص لشركتي تأمين وطنية، ما يرفع العدد الإجمالي للشركات إلى 50 شركة. وهذا الأمر يجعل باب التساؤلات مفتوحاً أمام دنو مرحلة الإشباع التي بدأت السوق تلامس عتبتها، ويطرح بدوره مخاوف حول قدرة السوق على استيعاب لاعبين جدد وتحوّل قطاع التأمين من صناعة إلى مجرد وساطة تزيد بنتائجها المنافسة الحاصلة في "تكسير" الأسعار، وتستدعي بدورها إجراءات "غربلة" كانت وزارة الاقتصاد والتجارة قد بدأتها عندما رفعت رأس مال الشركات الوطنية للتأمين من 10 إلى 50 مليون درهم.

لكن هذه الإجراءات تبقى جزئية ما لم تندرج ضمن سياسة تأمين شاملة لإعادة هيكلة القطاع وإرساء نظم للضوابط والمعايير الفنية وأبرزها نسب الملاءة التي لا تلحظها تشريعات التأمين. وهذا الأمر بات ضرورياً بسبب حيازة شركات التأمين الوطنية العام الماضي على ما نسبته 63 في المئة من حجم السوق بعد أن كانت حصتها للعام 1999 تقدر بـ 70 في المئة.

وتعود إحدى الأسباب لتراجع حصة الشركات المحلية العاملة إلى التأثّر بمنافسة الشركات الأجنبية التي وإن كانت حصتها السوقية للعام 1999 تقدر بـ 30 في المئة وزادت العام الماضي إلى 37 في المئة، يبقى لها تأثيرها على السوق من حيث تخفيض الأسعار وتنويع الخدمات والمنتجات لمزاحمة الشركات المحلية. هذا إلى جانب مشاكل عدة تعيق نمو هذا القطاع وتفرز بدورها تحديات أساسية تستدعي معالجة فورية.



تصنيف شركات التأمين الإماراتية (آلاف درهم)

	اسم الشركة	حجم الأقساط			الأرباح التأمينية			الأرباح الصافية		
		2001	2000	نسبة النمو %	2001	2000	نسبة النمو %	2001	2000	نسبة النمو %
1	شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين	418.60	369.28	13	53.1	50.134	6	143.5	143.2	0
2	شركة العين الأهلية للتأمين	149.80	124.50	20	33.381	23.775	40	30.845	28.064	10
3	شركة الظفرة للتأمين	117.70	119.80	-2	26.273	26.595	-1	24.043	25.064	-4
4	شركة الوثبة الوطنية للتأمين	28.02	23.82	18	2.988	2.821	6	526	-722	-173
5	شركة الإمارات للتأمين	150.65	124.16	21	18.403	16.158	14	35.38	33.924	4
6	شركة البحيرة الوطنية للتأمين	127.80	117.70	9	18.564	18.894	-2	19.163	16.628	15
7	شركة الخزنة للتأمين	95.75	90.01	6	20.143	19.538	3	26.442	33.63	-21
8	شركة دبي للتأمين	15.50	11.92	30	4.7	4.71	0	10.464	10.182	3
9	شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التامين	52.90	63.80	-17	2.566	19.809	-87	1.492	7.094	-79

معوقات...و المنافذ ضيقة

يعاني قطاع التأمين في الإمارات من معوقات عدة أبرزها عدم انتشار الوعي التأميني على الشكل الكافي والمطلوب. ويعود ذلك الى سببين رئيسين: أولهما، ضعف عمليات التسويق والتوعية من قبل الشركات، وثانيهما، العامل الديني حيث لا يزال لدى العديد من المواطنين والمقيمين على حد سواء محاذيرهم الشخصية من موضوع التأمين. فحجم الأقساط المكتتب في التأمين على الحياة لا يتعدى 691 مليون درهم أي ما توازي نسبته من مجمل الأقساط المكتتبة في كافة الفروع 34,4 في المئة فيما تصل قيمة الأقساط المكتتبة في فرع الحوادث إلى 1531 مليار درهم أي ما نسبته 76,3 في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبة.

وتشير الإحصاءات إلى أنّ الكثافة التأمينية تصل إلى 271,1 دولاراً وتنقسم بين 37 دولاراً على تأمينات الحياة و234 دولاراً على باقي أنواع التأمينات. أمّا نسبة الانتشار التأميني فيها فيصل إلى 1,11 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، 0,15 في المئة منه يعود إلى تأمينات الحياة و0,96 في المئة إلى باقي مختلف أنواع التأمينات.

لهذه الأسباب اختارت بعض الشركات منافذ التخصصية وبدأت تقدم خدمات تأمين إسلامية كالشركة الإسلامية العربية للتأمين الذي ووفق ما أعرب عنه المدير العام للشركة برويز صديق أنّ الشركة حققت العام الماضي 30 مليون درهم كحجم إجمالي للأقساط المكتتبة. ورغم اعتبار هذا الحجم ضئيلاً نسبياً مقارنة بغيره من الشركات إلا أنّ المستقبل يبشر بالخير لهذا النوع من التأمين، حيث تعتزم الشركة بدء تقديم خدمات التأمين على الحياة على الطريقة الإسلامية.

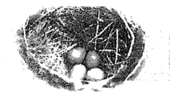
الإمارات: الاقساط المكتتبة 2.2 مليار درهم منها 900 مليون لفرع تأمين السيارات

نسبة الملاءة لدى شركات التأمين الوطنية 16.6 في المئة

ويبقى التامين على الحياة موضوع منافسة خصبة بين الشركات المحلية والأجنبية حيث تعاني هذه الأخيرة من نقص في الطلب على المنتجات التأمينية والادخارية نظراً لشروط التقاعد المريحة التي تمنحها حكومة الإمارات لرعاياها. لذلك تلجأ هذه الشركات إلى التركيز أكثر فأكثر على سوق المغتربين.

ولو أنّ بعض الشركات استطاعت المنافسة برسم حدود جديدة أو اختيار سوق محددة لمعركتها إلاّ أنّ باقي شركات التأمين لا سيما المحلية منها تعاني الأمرين وتحاول أن تكيل الكيل بمكيالين. فرغم إصدار قرار من شركة الرقابة على شركات التأمين يقضي بتحديد سقف أعلى لتعريفات بوالص التأمين تاركة تحديد الحد الأدنى منه إلى الشركات نفسها والتي يجب أن تأخذ في سياسة التسعير لديها أمكاناتها الفنية وملاءتها المالية، تلجأ بعض الشركات إلى التلاعب بأسعار بوالص التأمين بغية تحقيق الحجم الأكبر والأمثل من الأقساط المكتتبة وتحقيق بالتالي العوائد المرجوة من





استثماراتها التأمينية. ولعل نيران المعركة تشتعل في هذا المضمار في ما يخص التأمين على السيارات.

فمع إقرار الإمارات قانون التأمين الإلزامي على السيارات، يجد وسيط التأمين في هذه الساحة مرتعاً رحباً لتحقيق هامش أوسع من الأرباح. فما دامت عيون الرقابة غافلة، وما دام ليس هنالك من جمعية لوسطاء التأمين تنظم عملهم، فإنّ الساحة مفتوحة على مصراعيها لتسعيرة الوسيط واحتساب نسبته التي تفوق أحياناً الـ 10 في المئة من القيمة الإجمالية للبوليصة لا سيما بعد أحداث الحادي عشر من سبتمبر التي زادت "الطين بلة" ودفعت شركات التأمين المحلية، بعد تصنيفها شركات عاملة في منطقة مخاطر الحرب، الى التقليص من نسب العمولات الممنوحة إثر تعرضها للضغط من قبل شركات إعادة التأمين وسحب التسهيلات الممنوحة لها.

أمّا في ما يتعلق بالتأمين الصحي فلا تجد شركات التأمين بعد دوراً أساسياً لتلعبه على هذا الصعيد ذلك أنّ الحكومة في الإمارات توفّر الرعاية الطبية شبه المجانية لرعاياها ووافديها مقابل رسم سنوي رمزي من خلال نظام البطاقة الصحية.

وتتحين بعض شركات التأمين الفرصة لإطلاق خدمات التأمين عبر المصارف الذي يمنع قانون شركات التأمين مزاولتها لغاية اليوم، وتسجل سوق الإمارات خروقات في هذا المجال من خلال البيع التقاطعي لبوالص تأمين عبر المصارف. غير أنّ هذه البوادر، وإن بشرت بالخير، تبقى تحالفات آنية قائمة على مفهوم البيع وليس على مبدأ التحالف الستراتيجي بين المصارف وشركات التأمين.

كل هذه المعطيات تدفع الشركات أكثر فأكثر إلى البحث عن مخارج ذات جدوى اقتصادية حتى لو كانت المنافذ ضيقة وحتى لو سبق الواقع التشريع. فسوق التأمين في الإمارات تختزن العديد من الثروات التي يحتاج تلميعها لبيئة تشريعية تنظيمية مواكبة للتطوّرات العالمية الحاصلة في قطاع التأمين.

الشركات الوطنية تستأثر بحصة الأسد: 63 في المئة من حجم السوق

عمالقة بلباس ضيق

رغم الظروف المحيطة بسوق التأمين في الإمارات من حيث عدد الشركات وحجمها والمنافسة المستشرية إلاّ أنّ شركات التأمين في الأمارات تمتلك القدرات الكافية للنهوض بهذا القطاع واحتلال موقع الصدارة على خريطة التأمين العربية.

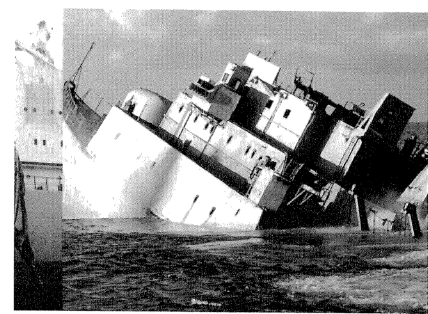
فبالاستناد إلى إحصاءات شركة سويس ري للعام 2000، وصل حجم سوق التأمين في منطقة الشرق الأوسط إلى نحو 9 مليارات دولار، أي ما نسبته 0,4 في المئة من حجم السوق العالمية؛ وتحتل الإمارات مقارنة بباقي دول المنطقة، موقعاً ريادياً إذ تبلغ حصتها من حجم الأقساط فيها نحو 8 في المئة حتى لو لم تتجاوز حصتها من السوق العالمية ما نسبته 0,03 في المئة من إجمالي حجم الأقساط البالغ قيمته 2443 بليار دولار.

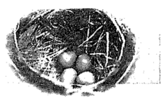
وأتت الإمارات في المرتبة 48 عالمياً من حيث حجم الأقساط المكتتبة التي تبلغ قيمتها 728 مليون دولار (أي ما يوازي 2,58 مليار درهم)، تالية المملكة العربية السعودية التي تعدّ أكبر سوق في المنطقة من حيث الأقساط المكتتبة.

وبغياب إحصاءات حول مساهمة قطاع التأمين في الإمارات في الناتج المحلي الإجمالي فإنّ التقديرات تشير إلى استحواذ هذا القطاع ما نسبته 0,3 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي وتحقيق لنسبة نمو بلغت 5 في المئة بين عامي 2000 و2001. أمّا نسبة الملاءة لشركات التأمين فيقدرها البعض بـ 16,6 في المئة. والسبب في ارتفاع نسبة الملاءة لدى شركات التأمين هو تحقيق بعض الشركات القيادية العاملة في أبو ظبي نسباً عالية من العائد على حقوق المساهمين الذي، وحسب التقديرات، لامس العام الماضي عتبة 3,6 مليارات درهم بعد أن كان يقارب في العام 2000 حدود 3,4 مليارات. وتقدر إجمالي الموجودات لشركات التأمين بـ 6 مليارات درهم بعد أن كانت تبلغ في العام الأسبق 5,3 مليارات.

وتحتل إمارة أبو ظبي ما نسبته 60 في المئة من سوق التأمين في الإمارات كونها هي العاصمة التي تجتذب أكبر وأضخم المشاريع الحكومية والخاصة وتتميّز بوجود القطاعات الحيوية التي تمتلكها حكومة الإمارات وتنفرد شركات التأمين في أبو ظبي بالحصول على حصة الأسد منها.

ولا يزال قطاع التأمين في الإمارات ينتظر مبادرات حقيقية نحو اندماجات ستراتيجية التي من شأنها تنشيط القطاع وإعادة هيكلته على أسس صلبة ومتينة، لكن الأمر وفق ما هي الصورة عليه اليوم يبدو مستبعداً أو بعيد المدى ما دامت شركات التأمين راضية عن مستوى الربحية الذي تحققه وما دام الطابع العائلي هو السمة الأساسية التي تطبع عمل الشركات وتدفع المنافسة قدماً من دون آفاق واضحة لشركات التأمين بالتوسّع إقليمياً. ■





الجزائر: سوق التأمين تستعد لمرحلة جديدة

بعد سنوات من الجمود والتطوّر البطيء بسبب الحماية والاحتكار بدأ قطاع التأمين الجزائري مرحلة جديدة من النمو والانفتاح استعداداً لمراحل مستقبلية حافلة بالمنافسة والتحديات.

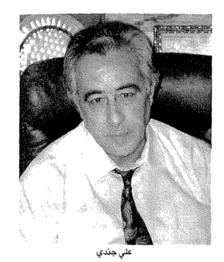
فقد انطلقت سوق التأمين العام 1964 من خلال شركة جزائرية– مصرية مشتركة (SAA) سرعان ما أممتها الدولة بعد أن قررت احتكار النشاط التأميني وأنشأت شركة وطنية أخرى هي الجزائرية للتأمين واعادة التأمين (CAAR). وخلال الفترة 1973–1989 زادت الدولة من حجم احتكارها فعمدت الى التخصص في النشاط بحيث أصبحت (CAAR) معنية بالتأمين على الصناعة والنقل وسُحِبَ منها نشاط الاعادة وأُعطي لشركة جديدة مختصة في هذا المجال وبات على أي شركة عاملة في السوق أن تحصر الاعادة لدى هذه الشركة.

بعد العام 1989 بدأت الدولة في عملية الاصلاح الاقتصادي وقررت اعطاء صبغة الاستقلالية على الشركات الحكومية وانعكس ذلك ايجاباً على قطاع التأمين وإن بقي محتكراً حتى العام 1995 حيث شهد هذا القطاع أول عملية اصلاح حقيقية، فلم يعد حكراً على الدولة وبات بإمكان القطاع الخاص الاستثمار في شركات جديدة.

سوق واعدة

تعمل في السوق حالياً 4 شركات تابعة للحكومة تمارس كل أنواع التأمين الى جانب 3 شركات حكومية متخصصة. وانضمت الى القطاع 4 شركات تابعة للقطاع الخاص الجزائري باستثناء واحدة فقط تساهم مجموعة بحرينية في رأس مالها بنسبة عالية. وتبرز بين هذه الشركات جميعها الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التامين (CAAR) لتتصدر القطاع بأكبر رأس مال وأكبر حجم أقساط في التأمين على المؤسسات الصناعية.

ويؤكّد جميع المراقبين أنّ حجم الاقساط الحالي لا يعكس الامكانات الضخمة للسوق التي يقدرها البعض بما يفوق المليار دولار. فالسوق ليست مغطاة بشكل كاف وهي عطشى لمنتجات تأمينية جديدة تلبي الاحتياجات، كما أنّ الوعي التأميني غير متوفّر. كل ذلك يؤكد على طاقات كامنة ضخمة وعلى وجود فرص متعددة للاستثمار.


علي جندي

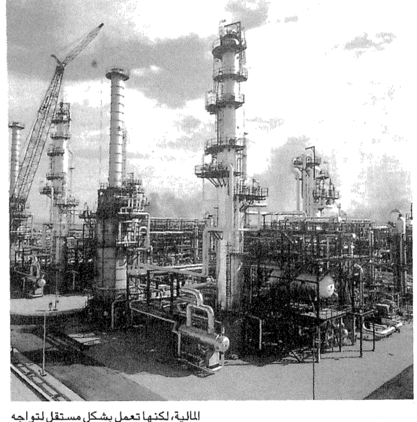
جندي: حاجات كبيرة

يؤكّد رئيس جمعية شركات التأمين في الجزائر ورئيس شركة (CAAR) **علي جندي** أنّ حجم أقساط التأمين في الجزائر مرشح للارتفاع بنسبة كبيرة انسجاماً مع التطوّرات الايجابية السياسية والأمنية، ومع الانطلاقة الاقتصادية المرتقبة. وقد ظهرت بعض المؤشرات التي تؤكّد هذا الرأي اذ تغيرت تركيبة توزّع الأقساط، فبعد أن كان قطاع السيارات يمثّل نحو 50 في المئة، تراجع لصالح قطاعي الحريق والبتروكيميائيات. وينتظر أن تطرأ تغيرات جذرية على هذه التركيبة بسبب ازدياد الوعي التأميني الذي سينعكس ايجاباً على فرع الحياة، فيما لا يزال التأمين على المشاريع الفلاحية متواضعاً. كما أنّ ابتكار خدمات جديدة مثل



مؤشرات الأداء (دينار جزائري)

	1999	2000	النمو (%)
الأموال الذاتية	4.771.400.000	4.987.003.106,76	4.52
رقم المعاملات	4.026.800.000	4.296.745.478,60	6.70
التعويضات	2.966.700.000	3.189.499.157,05	7.51
كلفة التشغيل	922.629.000	932.641.000	1.10
التوظيفات	10.127.000.000	11.085.855.371	9.47
النتائج المالية	839.000.000	955.621.890	13.90
الناتج الصافي	605.665.143	719.155.914	18.74



التأمين على المنازل والثروات والممتلكات الفردية لا بدّ أن يلقى الرواج والطلب المناسب.

(CAAR): التحديث

تحتلّ الشركة الجزائرية للتأمين واعادة التأمين المرتبة الثانية في السوق لجهة حجم الاقساط، والمرتبة الأولى في فرع التأمين على المؤسسات الصناعية. وعمدت ادارة الشركة مؤخراً الى إجراء عملية تحديث شاملة في الخدمات وفي تجهيزات مكاتبها من معدات عصرية وبرامج معلوماتية متطوّرة. كما اعتمدت برامج تسويقية حديثة فغيرت اطلالتها على الجمهور في حملاتها الدعائية، اضافة الى تطوير مطبوعاتها التي تروّج لمنتجاتها بطريقة جعلتها أكثر قرباً للمواطن واهتماماته.

بعد أن كانت الشركة تعمل غداة الاستقلال كصندوق تأمين وإعادة تأمين، تحوّلت الى مؤسسة كبرى مملوكة من وزارة المالية، لكنها تعمل بشكل مستقل لتواجه المنافسة الحادة التي نشأت وتطوّرت بعد الغاء احتكار الدولة للقطاع ودخول القطاع الخاص في هذا النشاط.

انتشار واسع

تملك الشركة 119 فرعاً ووكالة تغطي أنحاء البلاد، تحت اشراف 5 ادارات اقليمية (مناطقية) وادارة عامة عصرية. ويتركز العدد الأكبر من فروع الشركة في المناطق الصناعية لأنها تمثّل أكبر شريحة بين الزبائن.

ويقول رئيس الشركة **علي جندي**:" قد يعتقد البعض أنّ المنافسة والغاء التخصص في النشاط أثّر سلباً على نشاطنا، لكن على العكس، فقد أصبح بإمكاننا ممارسة النشاط في مختلف الفروع وابتكار الخدمات والترويج لها، ومع أننا بقينا متميّزين في فرع الصناعة نظراً لخبراتنا المكتسبة والسمعة الجيدة التي نتمتّع بها لدى المؤسسات الصناعية بفعل التعامل معها لسنوات عدة، فقد أصبح بإمكاننا الدخول على فروع جديدة كانت محصورة بشركات أخرى، بما في ذلك عمليات إعادة التأمين.

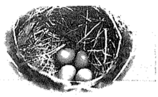
"وبالفعل ارتفعت محفظتنا وشهدت تطوّراً بنسبة 8 في المئة للفترة 1998 – 2000، وعلى الرغم من أهمية هذا التطوّر فإننا نعتبره غير كاف، وكان من المفترض أنّ يكون أكبر من ذلك لو حصلت الانطلاقة الفعلية للاقتصاد". ■

تطوّر التعويضات (الف دينار)

الفرع	1997	1998	1999	2000	النمو 2000/97 (%)
حريق	254.300	636.632	1.589.158	1.532.002	56.67
مسؤولية مدنية	50.807	47.342	183.744	53.767	1.43
هندسة	201.804	47.224	109.427	123.838	-11.49
أخطار مختلفة	36.261	87.216	69.339	163.330	45.68
نقل	308.676	220.509	270.213	217.973	-8.33
سيارات	379.263	427.480	591.773	932.002	25.20
تامين الأفراد	161.950	157.895	150.629	166.182	0.65
أخطار بسيطة	17.115	16.111		-	-
تصفية	1.373	869		402	-26.44
المجموع	1.411.549	1.641.278	2.966.779	3.189.499	22.60

تطوّر الأقساط حسب الفروع (الف دينار)

الفرع	1997	1998	1999	2000	النمو 2000/99 (%)
حريق	1 758 577	1 728 505	1 552 322	1 663 076	7،13
مسؤولية مدنية	250 766	251 212	319 218	277 761	– 12،99
هندسة	926 821	222 689	288 919	233 402	– 19،22
أخطار مختلفة	264 727	276 566	297 183	274 985	– 7،47
نقل	419 711	507 116	506 025	755 170	49،24
سيارات	610 247	742 817	891 751	903 045	1،27
تامين الأفراد	169 980	184 851	171 415	189 302	10،43
المجموع	4 400 829	3 913 756	4 026 837	4 296،745	6،70



الأردن: إنشاء غرف متخصصة بقضايا التأمين

يعتزم قطاع التأمين الأردني خوض أول تجربة من نوعها في منطقة الشرق الأوسط تتمثّل في إنشاء غرف قضائية متخصصة في مجال قضايا التأمين للفصل في النزاعات المتعثرة بين الأطراف خلال فترات زمنية قصيرة.

وأوصى المشاركون في مؤتمر "القضاء والتأمين" الداعي لإنشاء مثل هذه الغرف، بتأهيل القضاة وتدريبهم بشكل علمي وعملي من قبل أهل القطاع للإلمام بعلوم التأمين وحيثياته وبما يضمن حفظ الحقوق لجميع الأطراف.



د. باسل الهنداوي

وتندرج فكرة إنشاء الغرف القضائية ضمن برنامج هيئة تنظيم قطاع التأمين الأردنية لإعادة هيكلة القطاع وتطويره بهدف إيجاد بيئة مؤاتية قادرة على توفير الأمن والاستقرار لرؤوس الأموال بهدف جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية كونها تشكّل أحد أفضل الخيارات المطروحة لحل مشاكل الركود الاقتصادي المعاصر في الدول النامية.

وباعتبار "القضاء والتأمين" ركائز أساسية لاستقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية وتوفير الأمن الاقتصادي، أكّدت **ريم بدران**، مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار، على ضرورة توفير كلّ ما يحتاجه المستثمر من أطر قانونية واقتصادية تهدف بشكل أساسي إلى توفير الاستقرار والأمن لرؤوس الأموال.. الأمر الذي يجعله على حدّ قول بدران "عنصراً جاذباً للاستثمار، بحيث يكون من أهم متطلبات المستثمر الأجنبي والمحلي عند دراسته للبيئة الاستثمارية واتّخاذه لقرار الاستثمار في بلد ما، وجود شركات تأمين قوية وذات سمعة حسنة تغطي أنواع الأخطار كافة، وتخضع لنظام رقابة صارم وقوانين عصرية تنظّم شؤون قطاع التأمين يساندها وجود نظام قضائي مستقل يعمل كصمام أمان لحماية مصالحه".

ولتوطيد قواعد الاقتصاد وتطويرها ودفع حركة رأس المال فيها إلى المدى الذي يحقق أفضل مردود استثماري، أشار الدكتور **باسل الهنداوي**، مدير عام هيئة تنظيم قطاع التأمين، إلى أنه "لا بدّ من وجود ركائز ثلاث متقدمة يستند إليها هذا الاقتصاد، وهي نظام بنكي (مصرفي) متطوّر ونظام تأميني حديث ونظام قضائي فاعل، تعمل جنباً إلى جنب بشكل كفؤ وفاعل لتحقيق تنمية اقتصادية شاملة تفوق النمو السكاني لبلوغ الأهداف الاجتماعية والثقافية اللازمة لتعزيز هذه التنمية الاقتصادية".

وأكّد **الهنداوي** على أنّ مسألة نجاح مسيرة التنمية "مرهون بوجود نظام قضائي مستقل كفؤ وقادر على التعامل مع التطوّرات المتسارعة التي تجتاح العالم ويلبي متطلبات اقتصاد السوق".

واعتبر "أنّ بلوغ نظام قضائي كفؤ.. وعادل قادر على تلبية حاجات اقتصاد السوق، وبناء نظام مصرفي عصري قادر على تلبية الحاجات التمويلية، وانشاء صناعة تأمينية متطوّرة ومتعددة المنتجات والخدمات.. كلها مجتمعة توفّر قاعدة متينة لقيام اقتصاد حديث حرّ قادر على التعامل مع الاقتصاد العالمي بمرونة بحيث يمكنه الاستفادة من مزايا العولمة والفرص الاستثمارية المتاحة في العالم".

أهداف مؤتمر "القضاء والتأمين"

قال رئيس مجلس إدارة الاتّحاد الأردني لشركات التأمين **غالب أبو قورة** أنّ أبعاد مؤتمر "القضاء والتأمين" تأتي ضمن معايير دولية تستند على حقيقة أنّ القضاء والتأمين يشكّلان مرتكزين أساسيين لتهيئة بيئة داعمة ومشجّعة لاستقدام المستثمر الخارجي. فالبعد القضائي يستند على ضرورة وجود بيئة تشريعية تزخر برصيد قانوني متوافق ومنسجم مع الكثير من المستجدات التي غيرت من المفاهيم التقليدية التي كانت سائدة. أمّا البعد الثاني للمؤتمر، فيأتي انطلاقاً من أهمية التأمين في توزيع الأخطار توزيعاً فنياً دقيقاً للتعامل مع مجمل الآثار السلبية الاقتصادية والإجتماعية التي تخلفها أنواع المخاطر واحتواء الكلفة المترتبة عن وقوعها.

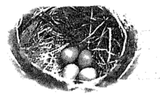
هامش الملاءة..

يعتبر مشروع هامش الملاءة من المشروعات الجديدة التي سيتم فرضها قريباً من قبل هيئة تنظيم قطاع التأمين على شركات التأمين، والتي لن تمتلك الكثير من الخيارات سوى رفع رأس مالها أو الاندماج. وتعمل الهيئة على قدم وساق للانتهاء من خطط تطبيق المشروع وذلك لإضفاء المزيد من الضمانات للمستثمر وجلبه للعمل وسط بيئة زوّدت بمختلف القوانين والتشريعات لتحمي استثماراته.

وأوضح مدير عام شركة التأمين الإسلامية **أحمد صباغ** في حديث خاص لمجلة "الاقتصاد والأعمال" بأنّ مشروع الملاءة "يشكل محوراً رئيسياً لتنظيم آليات عمل شركات القطاع وعنصراً مهماً يجب توفّره لاستقطاب المستثمر.. فهو يفرض على شركات التأمين ضرورة امتلاكها المقدرة المالية للإيفاء بالتزاماتها تجاه المستفيدين. "وأعتقد أنّ المستثمر لن يقدم على أي استثمار في أي بلد ما لم تمتلك شركات تأمين ذلك البلد الملاءة المالية لتغطية تلك المشاريع".



غالب أبو قورة



وأضاف الصباغ: "إنّ مشروع الملاءة يعطي هيئة تنظيم شركات التأمين نافذة تلقي من خلالها النظر على قوة ومتانة شركات القطاع وتمكّنها من معاينة نقاط الضعف أو الخلل الذي قد يصيب أحد دعائمه لمعالجتها في الوقت المناسب. كما يرمي المشروع وبشكل رئيسي الى دفع الشركات غير القادرة على رفع رأس مالها إلى الاندماج مع شركة أخرى ما يؤدّي إلى تقوية السوق والشركات على حدّ سواء".

ولا يزال نظام احتساب الملاءة قيد الدراسة حيث قامت الهيئة قبل أيام معدودة بتوزيع مسودة نظام احتساب هامش الملاءة على الشركات لتقوم بدراستها ومناقشتها لاحقاً مع الهيئة بهدف التوصّل إلى صيغة نهائية تخدم أهداف المشروع.

أحداث 11 أيلول اسبتمبر

لم تقتصر آثار الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر على أداء شركات التأمين الأميركية وحدها، والتي دفعتها إلى إعادة النظر في سياستها، بل امتدت إلى الكثير من الدول والشركات العالمية باعتبار أنّ أسواق التأمين العالمية متشابكة ومتداخلة معاً، تجمع بينها المشاريع الضخمة ذات التغطية الكبيرة.

ورصدت خبيرة التأمين في الاتّحاد الأردني جملة التغيرات التي فرضت نفسها على شركات التأمين الأردنية والتي تعتمد في آلية عملها على توزيع الأخطار التي تقبل تغطيتها مع شركات إعادة تأمين عالمية باتفاقيات تخضع بموجبها إلى الشروط والاستثناءات والاشتراطات والأسعار التي تفرض عليها بموجب هذه الاتفاقيات.

ومن الآثار الآنية التي واجهتها سوق التأمين الأردنية بسبب تداعيات 11 أيلول/ سبتمبر 2001 التعديل على الأسعار الأساسية لتأمين البضائع ضد أخطار الحرب ومضاعفتها 100 في المئة، ما أدّى إلى ارتفاع كلفة الشحن وعمليات الاستيراد والتصدير.

فقد تمّ تعديل السعر الأساسي للبضائع المشحونة بحراً أو جواً ضد أخطار الحرب، علماً بأنّ نسبة أقساط التأمين الحربي لا تتجاوز ما نسبته 10 في المئة من أقساط التأمين البحري في الأردن.

وفي الوقت نفسه، قامت سوق لندن بإلغاء تأمينات جسم البواخر وذلك لفسح المجال لتعديل التغطيات الحربية لأجسام



أحمد صباغ

البواخر حسب السوق المحلية حيث خضعت جميع السفن المتوجهة إلى الموانئ التابعة لـ(19) دولة ومنها خليج العقبة والبحر الأحمر لزيادة سعر التأمين الحربي لأجسام البواخر ليصبح 0,10 في المئة بعد أن كان 0,50 في المئة.

وفي اجراء لاحق لهيئة التأمين العالمية، قامت بإعادة تخفيض رسوم أخطار الحرب الاضافية التي فرضتها على البواخر الناقلة للبضائع بين وعبر الموانئ بما فيها خليج العقبة والبحر الأحمر بنسبة 50 في المئة.

ومن العقبات الأخرى التي واجهتها سوق التأمين في الأردن بعد 11 أيلول/ سبتمبر كانت عند تجديد شركات التأمين لاتفاقياتها السنوية مع المعيدين الخارجيين، حيث تشدد معيد التأمين في تقليص القدرة الاستيعابية لشركات التأمين، رفع الأسعار، رفع التحملات، عدم قبول بعض التغطيات والشروط التي كانت تمنح سابقاً وخفض عمولات إعادة التأمين.

كما فرضت شركات الإعادة شروطاً جديدة لتجديد الاتفاقيات المبرمة مع شركات التأمين تمثّلت في تقليص سقف التغطية التأمينية الممنوحة من قبل المعيدين في الاتفاقيات بالنسبة لخطر الزلازل والأخطار الطبيعية الأخرى، ووضع حدٍّ أدنى لسعر تغطيات الزلازل والأخطار الطبيعية في اتفاقيات الإعادة. إضافة إلى صعوبة الحصول على عروض تأمين بالنسبة للأخطار الكبيرة التي تحتاج التي ترتيب إعادة تأمين اختياري من حيث نسبة الدعم في المشاركة ومن حيث الأسعار والتحملات.

واقع التأمين الأردني..

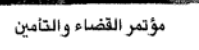
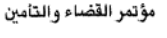
تعتبر سوق التأمين الأردنية من أكبر أسواق المنطقة من حيث عدد الشركات العاملة بها، وأقلها تخصصاً في الأعمال التأمينية، إذ لا يوجد سوى شركة واحدة متخصصة تكتتب فقط بأعمال التأمين على الحياة، و(7) شركة أخرى تمارس أعمال التأمينات العامة، في حين تمارس (18) شركة أعمال التأمينات العامة والتأمين على الحياة.

ولا تزال مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة مساهمة متواضعة وصلت نسبتها العام الماضي إلى 1,9 في المئة، حيث بلغ إجمالي أقساط التأمين للعام نفسه 120,4مليون دينار (170 مليون دولار). في حين بلغ مجموع المحفظة الاستثمارية لسوق التأمين الأردنية للفترة نفسها نحو 150,6 مليون دينار (212 مليون دولار) منسوبة إلى إجمالي أقساط التأمين، أي بنسبة 125,1 في المئة.

أمّا بالنسبة لمساهمة الفرد من إجمالي أقساط التأمين للعام 2001 فتشير الإحصائيات إلى أنّ معدل حصة الفرد تراوح حول 23 ديناراً (32 دولاراً)، بزيادة طفيفة مقارنة بالعام 2000.

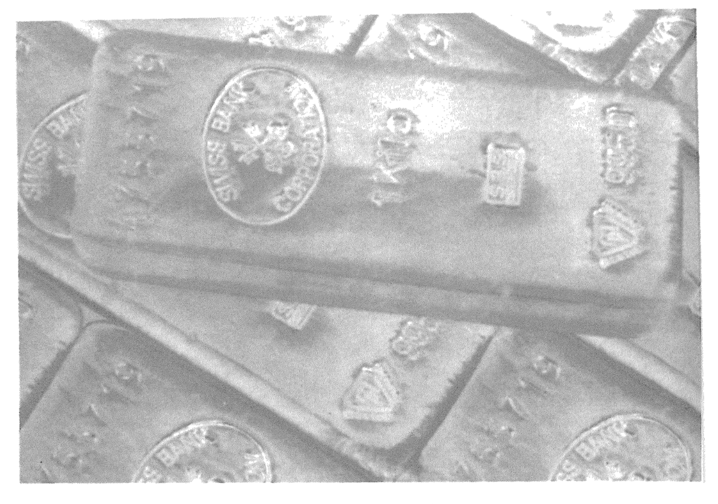
وعلى الرغم من أهمية تأمينات الحياة في مجمل أعمال الادخار والاستثمار، إلاّ أنّ واقع سوق التأمين الأردني في هذا المضمار مغاير ويظهر تبايناً شديداً بين إجمالي أقساط التأمين على الحياة والتي لا تزيد على 14 في المئة من إجمالي أقساط التأمينات العامة حسب نتائج العام 2001.

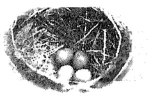
ويشار إلى أنّ سوق التأمين في الأردن من أكثر وأسرع أسواق المنطقة نمواً وتطوراً، هذا ويتوقّع لجملة التغيرات والمشاريع المستحدثة أن تحتل الأردن موقعاً ريادياً على صعيد صناعة التأمين والانتقال به إلى المستويات العالمية. ■

مؤتمر القضاء والتأمين

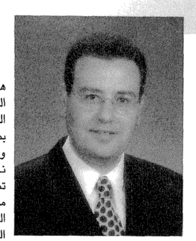
عمّان – الأردن – أمجد بكر





التأمين في السعودية: الانتــظـــار

بقلم: عمر بيلاني*



تتسارع خطوات تشريع صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية وتتسابق مع بعضها البعض، ما شكّل نوعاً من التداخل في ما بين هذه الخطوات والقوانين وأدّت إلى حالة من الترقّب والتريّث من قبل شركات التأمين العاملة في السوق إلى حين انقشاع الرؤية وحصول درجة أعلى في الوضوح إلى ما سترسو عليه هذه القوانين والتشريعات. فابتداءً بقانون التأمين الطبي الإلزامي على الأجانب العاملين في السعودية (والذي دخل فعلياً حيّز التطبيق مطلع شهر أيلول/ سبتمبر) مروراً بالتأمين الإلزامي على رخصة السوق والمتوقّع بدء تطبيقه منتصف شهر تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل (تأمين المسؤولية تجاه الغير الناتجة عن حوادث السيارات)، وانتهاءً بقانون تسجيل وترخيص شركات التأمين للعمل داخل المملكة العربية السعودية، ليس هناك من رؤية نهائية لدى أي من الشركات العاملة عن المطلوب منها حتى تبدأ بعملية التأهيل واستيفاء الشروط المطلوبة للتقدّم بطلب التسجيل والعمل داخل السوق السعودية.

أمّا إذا أردنا تلخيص النقاط التي هي موضع اهتمام وترقّب من قبل قطاع التأمين والمؤمل وضوحها من خلال التشريعات اللازمة فهي:

1) المرجعية التي ستقوم بتأهيل شركات التأمين والقيام بعملية المراقبة على حُسن سير قطاع التأمين.

2) هل سيسمح بممارسة أعمال التأمين التجاري إضافةً إلى التأمين التعاوني أم سيقتصر القانون على السماح فقط للتأمين التعاوني؟

3) الحد الأدنى المطلوب لرأس المال ونسب الملاءة والاحتياطات التي سيفرضها القانون على شركات التأمين.

المرجعية

كما هو معلوم، فإنّ القانون حدد مجلس الضمان الصحي كمرجعية مسؤولة عن تأهيل شركات التأمين لممارسة عمليات التأمين الصحي وإجراء الرقابة على حُسن تطبيق نظام التأمين الطبي، من ناحية ثانية من المتوقّع أن يكون لوزارة الداخلية (إدارة المرور) دور أساسي في عملية مراقبة سير وتنفيذ التأمين الإلزامي على رخص سوق السيارات وقد يكون لها دور أيضاً في عملية تأهيل أو وضع شروط تأهيل شركات التأمين، بالإضافة إلى هاتين المرجعيتين ماذا سيكون دور وزارة التجارة ودور وزارة المالية (مؤسسة النقد العربي السعودي) في عملية التسجيل والرقابة على قطاع التأمين؟

إنّ الأمل الأساسي في هذا المجال هو صدور قانون تسجيل شركات التأمين وإناطة عملية وضع شروط التسجيل والموافقة والمراقبة من بعدها إلى مرجعية واحدة (التي قد تكون مؤسسة النقد العربي السعودي كما هو الاتجاه العالمي الآن).

التأمين التعاوني

ليس خافياً على أحد أنّ المستثمر في القطاع الخاص وبالأخص شركات التأمين الأجنبية يفضّل العمل بطريقة التأمين التجاري، والسؤال هو هل سيسمح بممارسة هذا النوع من التأمين أو سيقتصر القانون على السماح فقط بممارسة التأمين التعاوني؟ ومن ناحية أخرى وبالأهمية نفسها هو معرفة كيفية تطبيق نظام التأمين التعاوني. مثال على ذلك هو ما ورد في اللائحة التنفيذية للتأمين الطبي في هذا الخصوص والذي ينص على "أنّ مجلس الضمان الصحي يحدد نسبة من فائض العمليات (الأرباح) التي يتوجّب دفعها إلى مجلس الضمان الصحي".

إنّ نصوصاً كهذه تجعل من الصعب على أي شركة أن تحدد ما إذا كانت ممارسة هذا النوع من التأمين أو ذاك هو ذو جدوى اقتصادية، إذ أنّ الشركة ستبقى بانتظار ما سيحدده المجلس أو الهيئة الرقابية كنسبة من الأرباح التي ستدفع في وقت لاحق، هل ستمثّل هذه النسبة ما قيمته مثلاً 10 في المئة من الأرباح أو ستزيد إلى 60 أو 70 في المئة من هذه الأرباح.

إنّ العائد على الاستثمار في قطاع التأمين هو ليس بالمردود العالي كثيراً كي يتصوّر البعض أنّ بالإمكان تحمّل نسب عالية تدفع إلى حملة البوالص، وليس خافياً على أحد أنّ قطاع التأمين يتعرّض في بعض السنوات إلى كوارث وحوادث كبيرة لا يستطيع قطاع التأمين تحملها إلّا من خلال الاحتياطات التي تمّ تكوينها.

رأس المال وشروط التسجيل

لا شك أنّ رأس المال هو أحد الشروط المطلوبة لملاءة شركات التأمين، غير أنه ليس الشرط الوحيد لحماية حملة وثائق التأمين، إضافةً إلى ذلك إنّ مردود عمليات التأمين، ليس بالعالي جداً حتى يتشجّع صاحب رأس المال للاستثمار برأس مال كبير في عمليات التأمين، ومعلوم جداً أنّ حجم أعمال التأمين (الأقساط) ليس بالضرورة مرتبطاً بأرباح شركات التأمين وبالتالي بعائد الاستثمار المتوقّع على رأس المال. لذلك يجب الأخذ في الاعتبار هذه الحقائق حين يدرس المشروع موضوع الحد الأدنى المطلوب لرأس المال حتى لا ينتهي الأمر بخروج الشركات ذات الخبرة في عملية التأمين ودخول مغامرين إلى القطاع.

أمّا بالنسبة لوضع سوق التأمين الحالي وعلاقة هذه السوق مع معيدي التأمين، فمما لا شك فيه أنّ السوق السعودية كانت سبّاقة في فهم وضع شركات إعادة التأمين ووضع الأطر الكفيلة لإبراز التعاون المطلوب مع هؤلاء المعيدين، فمن خلال التفاهم الذي وقّع عليه أكثر من 22 شركة تأمين تحقق ارتفاع ملحوظ في أسعار التأمين على الحريق وأحدث صدمة إيجابية ساعدت هذه الشركات على تجديد اتفاقيات إعادة التأمين مطلع هذا العام ومؤخراً في أوائل شهر تموز/ يوليو الماضي. يبقى هنا أن نتمنى على جميع الشركات العاملة في المملكة الحفاظ على مستوى المسؤولية التي تحلّت بها خلال فترة الأشهر العشرة التي تلت توقيع التفاهم والعمل سوياً على تحسين وتدعيم هذا التفاهم إلى حين الوصول إلى القواسم المشتركة مع معيدي التأمين وبذلك نضمن استمرار تدفّق الطاقة الاستيعابية المطلوبة لحماية حملة وثائق التأمين في المملكة. وهنا أحبّ أن أشير إلى أنّ معظم شركات إعادة التأمين قد تبيّن لها أنّ وضعها المالي هو أسوأ بكثير مما كانت تتصوّر، وبالتالي فعلى شركات التأمين توقع المزيد من التشدد في شروط اتفاقيات الإعادة خلال موسم تجديد هذه الاتفاقيات بعد شهرين من الآن. ■

* مدير عام شركة التأمين الوطنية السعودية

حماية مزدوجة

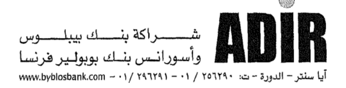
أمـــــان كـــامــــل

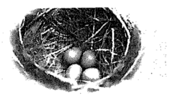
حياتك، تبنيها على مراحل!
تبدؤها بالبحث عن عمل مثالي
ثم تحقّق حلمك بشراء سيارة أو بيت
وعندما يحين الوقت تستقر فتؤسّس عائلة وتربّي أولادك
وقد يتخلّلها بعض مشاريع السفر.
أخيراً، يحين وقت التقاعد والعيش في سعادة وطمأنينة.
بلوغ أهدافك هو الدافع الذي تعيش من أجله! ومن الطبيعي أن تحمي ما حقّقت!

بفضل شراكة بنك بيبلوس وأسورانس بنك بوبولير*، أصبحت أدير الشركة التي تقدّم لك التأمين بحماية مزدوجة.

أدير تؤمّن لك أحلامك... أحلاماً حقّقتها بنفسك.

* خامس مجموعة مصرفية - تأمينية في فرنسا





الوثبة الوطنية للتأمين تستعيد ربحيتها

جلميران: هناك حظوظ كبيرة للشركات الإماراتية

إلتقطت شركة الوثبة للتأمين العام الماضي أنفاسها واستطاعت رغم الظروف الإقليمية والدولية الصعبة استعادة ربحيتها، محاولة التعويض عن الخسائر التي لحقت بها العام 2000 وبلغت نحو 722 ألف درهم.

وبفضل الرؤية الحكيمة للإدارة الجديدة، التي تمّ تعيينها منذ نحو العام ونيّف تقريباً، حققت الوثبة للتأمين العام الماضي أرباحاً بلغت 522 ألف درهم. واستكملت هذا العام المسار نفسه حيث وصلت قيمة الأرباح النصف السنوية إلى 5076 ألف درهم.



بسام جلميران

عن التطلعات المستقبلية وتقييم أداء سوق التأمين في الإمارات، تحدّث مدير عام شركة الوثبة الوطنية للتأمين بسام جلميران، وهنا الحوار:

■ **حققت شركة الوثبة الوطنية للتأمين إنجازاً مهماً على صعيد النمو في حجم الأرباح، ما هي الآلية التي اتبعتموها بهدف استعادة ربحيتكم؟**

□ إن وراء النتائج الإيجابية التي حققتها شركتنا للسنة المالية المنتهية العام الماضي عوامل عدة منها التحسّن في النتائج الفنية للعمليات التأمينية، إذ أن نوعية الأعمال المكتتبة واستقطاب الجيد منها من خلال نوعية الخدمات التي تقدّمها الشركة ساعدت في نمو النتائج كذلك الارتفاع في عوائد الاستثمار، وقد ظهر ذلك بوضوح في ميزانية الشركة والتي عكست زيادة ملحوظة في حقوق المساهمين من خلال تحسّن في مستوى حقوقهم وارتفاع الاحتياطات. بالإضافة إلى ذلك، قامت الشركة بدراسة استخداماتها لأدوات إعادة التأمين الاختيارية منها والاتفاقية للوصول للاستخدام الأمثل الذي تتمكّن من خلاله تحقيق نتائج أفضل ليس فقط للشركة بل وإلى المعيدين في الوقت ذاته، ولا شك أن لذلك كله الأثر المحمود في نمو حجم الأرباح وازديادها.

■ **كيف تقيّمون موقع شركة الوثبة الوطنية للتأمين في سوق التأمين في الإمارات؟ وما هي حصتكم في السوق؟**

□ إن شركة الوثبة هي من الشركات الوطنية في سوق التأمين الإماراتية، ومنذ إنشائها بدأت تأخذ دوراً في قطاع التأمين من خلال تقديم الخدمات التأمينية اللازمة، بالإضافة إلى دعمها للقطاع المالي من خلال استثماراتها في الشركات والمؤسسات الوطنية. فمن الجانب التأميني تمكّنت الشركة خلال السنوات الماضية من تحقيق معدلات نمو عالية وبشكل ثابت مبني على أساس نوعية الأعمال المكتتبة، إضافة إلى سعي الشركة الدائم إلى تقديم خدماتها بجودة عالية والتي تعتبرها شركتنا المحور الأساس الذي يجب أن تبنى المنافسة عليه، ومن ناحية حصة الشركة في السوق الإماراتية فهي مقبولة مقارنة بعمر الشركة اليافع. والحقيقة أن الستراتيجية العامة للشركة هي النمو بمعدلات مقبولة من خلال قبول الأعمال الجيدة وبأسعار فنية مع الأخذ في الاعتبار، دائماً، المحافظة على توازن إجمالي المحفظة لمختلف أنواع التأمينات المكتتبة لدى الشركة.

■ **ما هي العناوين العريضة لستراتيجيتكم للعام المقبل؟**

□ إن الستراتيجية الموضوعة من قبل الشركة وخطط العمل التي تنطوي تحت هذه الستراتيجية تأخذ ضمن أهدافها تحقيق معدلات نمو معتدلة من خلال تقديم خدماتها بأفضل شكل، وبالتالي تحقيق عوائد مناسبة للمساهمين، ومن خلال هذا الإطار فإن الشركة تركّز على تقديم كل ما هو جديد ومفيد لسوق التأمين في دولة الإمارات.

كما أن هناك فرصاً جديدة بدأت بوادرها تظهر في أسواق التأمين في المنطقة، مثل التأمين الصحي من خلال قيام القطاع الخاص بدور مهم في توفير التغطيات التأمينية المناسبة في هذا المجال، إضافة إلى تأمينات أخرى مثل تأمينات بعض أنواع المسؤوليات، ومن خلال هذه الفرص تسعى شركة الوثبة الوطنية للتأمين للحصول على موقع مهم في السوق.

حدود المنافسة

■ **تشهد سوق التأمين في الإمارات على غرار معظم الأسواق العربية، تنافساً حاداً بين شركات التأمين تتمثل بتكسير الأسعار، ما ينعكس سلباً على وضع الشركات وعلى المؤمنين. فما هي مزاياكم التنافسية؟**

□ أولاً أحب أن أؤكّد أن التنافس ما بين الشركات لا يؤثر بالضرورة على قطاع التأمين بشكل سلبي، وفي العموم فإن الدول

ذات الاقتصاد الحرّ تترك لعوامل الإنتاج وأدوات العرض والطلب تحديد آلية السوق، وهو ما ينسجم مع قطاع التأمين في دولة الإمارات والذي يمتاز بتنافسية سوقه، ما يوفّر للفرد أو المؤمن له السلع بأسعار مناسبة وبمستوى جيد من الخدمات.

طبعاً هذا الأمر ليس بالضرورة أن يصل إلى مرحلة ما تمّ ذكره من تكسير الأسعار، لأن الهبوط تحت مستوى معين من الأسعار الفنية سينعكس سلباً على نتائج الشركات. ولا بد للأسعار أن تعود إلى المستوى الفني المقبول، ذلك أن الاستمرار بأسعار غير فنية يؤدي، حتماً، إلى خروج مثل هذه الشركات من السوق بشكل جزئي أو كلي.

وما يؤثر على الوضع التنافسي ما بين الشركات هو الآثار المترتبة على حادث الحادي عشر من أيلول/ سبتمبر والضغوط التي تُمارس من قبل معيدي التأمين والتي بدأنا نلاحظ أثرها من اعتدال وتحسّن في أسعار التأمينات ذات الأحجام الكبيرة والتي تحتاج إلى تغطيات اختيارية من قبل المعيدين العالميين. هذا الأمر بالتالي سيكون له الأثر الإيجابي على مستوى الأسعار إن كان على مستوى الأسواق المحلية منها والعالمية.

أما بالنسبة لشركة الوثبة الوطنية للتأمين، فإن النتائج الطيبة التي حققتها خلال الفترة البسيطة الماضية مبنية على القواعد والأسس الفنية والتي تبني على أساسها محفظتها التأمينية. وإذا كان هنالك وسيلة للمنافسة فإن نوع الخدمة المقدمة وسبل إرضاء العميل هي من الأسس المهمة لجذب العملاء إلى الشركة.

■ **ما هي حظوظ شركات التأمين في الإمارات وفي العالم العربي برأيكم في مرحلة العولمة كي تستمر، خصوصاً إذا لم تحصل عمليات اندماج كما يتوقع، لأسباب عدة أهمها تمتع الكثير من المساهمين في شركات تأمين بملاءة عالية تخوّلهم التكيّف مع أية زيادة قد تطرأ؟ وما هي الأسباب الأخرى التي قد تعيق عمليات الدمج في السوق الإماراتية؟**

□ إن اتفاقية الغات وما لحقها من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية تضع صيغاً معينة للدول الأعضاء لفتح أسواقها، ولكن العامل المهم أو الحافز لدخول واستقطاب الشركات الأجنبية منها والعالمية هو أداء السوق وربحيتها، أي أن الجدوى ستكون العامل الرئيسي لذلك. وإلى اليوم، فإن حجم سوق التأمين العربية هي إلى حد ما متواضعة إذا ما قورنت مع مثيلاتها من الأسواق الأخرى. ولذلك كان هنالك اهتمام محدود من الشركات الأجنبية، بل وهناك تراجع في تواجدها بأسواق المنطقة نتيجة للنتائج المتواضعة لهذه الشركات في الأسواق المحلية. إن هذا الأمر يجب ألا يشكّل عائقاً أمام الشركات الوطنية للنظر بقدراتها التنافسية ومستوى أدائها من خلال الخدمات التي من الممكن أن تقدم للفرد، ففي نهاية الأمر فإن شركات التأمين هي شركات خدماتية تسعى إلى تلبية احتياجات الأفراد.

أما عن موضوع الاندماج ما بين الشركات، فيجب أن يكون هنالك حافز للقيام بهذه العملية. وطالما كانت الشركات تحقق نتائج طيبة وكانت هناك عوائد استثمار مجزية، فإن مسألة الاندماج هذه لن تكون مطروحة، خصوصاً وأن القوانين والأطر التنظيمية المحلية لا تشجعان بصورة أو بأخرى مثل هذا التوجّه، كما وأن عملية تشجيع الاندماج لا تتمّ بزيادة رؤوس الأموال فقط، ولكن بفرض آلية للرقابة والتحكّم بملاءة الشركات من خلال العلاقة ما بين حجم الأقساط المكتتبة وحقوق المساهمين، إضافةً إلى التزامات الشركة التأمينية والمسؤوليات المترتبة على محفظة التأمين مع الأصول المتاحة.

التأمين المصرفي

■ **أين هي الإمارات من خدمة التأمين عبر المصارف وما هو عدد الشركات التي لها علاقة مع المصارف؟ وهل لديكم من منتجات جديدة في هذا المجال؟**

□ إن موضوع تسويق السلع التأمينية عبر المصارف في دولة الإمارات لا يزال يفتقر إلى الصيغة القانونية التي تؤهّل شركات التأمين والبنوك للقيام بهذه العملية على مستوى واسع. ومع ذلك نجد اليوم، من خلال استطلاع مواقع الإنترنت، بعض المصارف تسوّق بعض أنواع التأمين، هذا رغم أن الحدود الفاصلة ما بين الخدمات المقدمة من قبل البنوك وما تقدمه شركات التأمين بدأت بالتلاشي والاتجاه اليوم إلى خلق محطة واحدة للمستهلك للحصول على جميع احتياجاته من الخدمات المالية، ولذلك نجد أن الكثير من البنوك وشركات التأمين تدمج عملياتها في هذا المجال.

وملامح هذا الاندماج في تقديم الخدمات المالية بدأ يأخذ مداه في المنطقة بشكل عام حيث بدأ العديد من البنوك بتسويق السلع التأمينية، خصوصاً لتلك الشركات التي ترتبط معها إما من جهة قاعدة المساهمين المشتركة أو لارتباطهما معاً بتحالفات مالية.

من يمتلك من؟

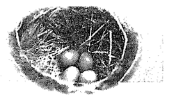
■ **متى ستبدأ المصارف في الإمارات برأيكم بتملك شركة تأمين أو التحالف معها عبر المشاركة برأس المال؟**

□ لا بدّ من الإجابة على هذا السؤال بالسؤال التالي: لماذا تتملك المصارف شركات تأمين أو ليس العكس هو الغالب الشائع؟ ألم تتملك شركات التأمين الألمانية مصارف عدة؟ وهو ما فعلته شركات التأمين الفرنسية وما حدث أيضاً في تركيا بالنسبة لمصرف أك بنك، وهو واحد من كبار المصارف المحلية هناك، وهو مملوك من قبل شركة أك سيكورتا للتأمين.

وأياً كان الأمر، فإن دولة الإمارات تشهد قاعدة مشتركة من مؤسسين ومساهمين في كل من القطاع المصرفي وقطاع التأمين وهذه القاعدة المشتركة من المساهمين هي التي ستشكّل الدافع الرئيسي في عملية الدمج ما بين خدمات التأمين وخدمات المصارف.

■ **ما هو رأيكم بقيام شركة إعادة تأمين في الإمارات تعمل على المستوى الإقليمي؟**

□ من البديهي أن إقامة أي مشروع مناطة بالجدوى الاقتصادية والمنفعة العائدة من وراء الاستثمار فيه. ولا شك أن تأسيس شركة إعادة تأمين يستلزم النظر إلى ريع هذا المشروع وفائدته. وإذا حللنا الموضوع من جوانبه المختلفة لوجدنا أن الظروف التأمينية الصعبة والنتائج الفنية المتدهورة غير مشجّعة لوجود مثل هذه الشركة الآن، خصوصاً من جهة الصعوبات التي يمكن أن تواجهها من ناحية الحد الأدنى لرأس المال أو على مستوى القدرة في استقطاب الأعمال الجيدة ناهيك عن تكاليف حماية أعمال التأمين وهذا ما يجعل من غير المستطاع إغفال مجمل تلك الحقائق وأثرها في مثل هذا التوجّه. وقد تمّ طرح هذا الموضوع مراراً في السابق، بيدَ أن ما يثيره من إشكالات يحتمل أن تجر في نهاية المطاف إلى نتائج غير مرغوبة وقد تكون الدافع للابتعاد في إنشاء مثل هذا النمط من الشركات في الوقت الحالي، ولعلّ من الأفضل تدعيم شركات الإعادة العربية الموجودة من خلال رفع رؤوس أموالها وإحاطتها بسياج من الثقة المشروعة التي تؤهّلها لسد حاجة السوق العربية. ■



خدمات تأمينية جديدة لمواكبة التحوّلات العالمية



رأى رئيس مجلس إدارة شركة مصر للتأمين د. معوض حسنين الحبشي أنّ المنافسة السعرية المسيطرة على سوق التأمين المصري سيؤدي استمرارها إلى إضعاف شركات التأمين وإهدار الموارد المالية.

وإلى التطوير الذي لحق بالتشريعات التأمينية رأى الحبشي وجوب الاهتمام بجوانب أخرى أدرجها كالآتي:

– التسعير الجيد للأخطار على أسس علمية مدروسة تصل إلى السعر العادل لطرفي عقد التأمين ثمّ الحماية لذلك السعر بحظر إجراء ممارسات بين شركات التأمين على الأسعار أو منح خصومات لم تشملها عروض الأسعار.

– السعي الجاد لجذب الإستثمارات العربية والأجنبية للمشاركة في مشروعات جديدة لتنشيط قطاع التأمين والحدّ من مشكلة البطالة وزيادة الصادرات وتقليل الواردات وبالتالي المعالجة الفعّالة لعجز ميزان المدفوعات.

– تطوير التغطيات التأمينية القائمة واستحداث تغطيات جديدة ومحاولة زيادة الوعي التأميني لزيادة الطلب على التأمين بما يتناسب مع المعروض منه.

– مراعاة آثار التحوّلات الإقتصادية على شروط وثائق التأمين ومبالغها ويتمّ ذلك من خلال تحليل الأسس الاكتوارية والتأمينية للتسعير في إطار سوق حرّة للتأمين.

– تبادل الخبرات المحلية مع الخبرات الأجنبية من خلال عمليات إعادة التأمين.

– تعاون الشركات الوطنية لخلق تكتلات وكيانات قوية لمنافسة الشركات الأجنبية.

تغطيات جديدة

نظراً للتحوّلات الإقتصادية العالمية في العقد الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين فقد تبنت شركات التأمين في مصر تدعمها الهيئة المصرية للرقابة على التأمين سياسات لتطوير الأداء والإرتقاء بمستوى الخدمة التأمينية وتنمية الوعي لدى شرائح المجتمع واستحداث التغطيات التأمينية الجديدة.

ويمكن بإيجاز حصر التغطيات التأمينية الجديدة أو تلك التي ظهرت الحاجة إليها مؤخراً في ما يلي:

1 – تأمينات الأقمار الصناعية: نظراً للتكاليف الباهظة والتكنولوجيا المتقدّمة والتطوّرات المذهلة في تصنيع الأقمار الصناعية وتنوّع أغراض تصنيعها، ظهرت الحاجة الملحة لتأمينها عن الأخطار المختلفة أثناء مراحل التصنيع – النقل إلى محطة الإطلاق – أثناء الإطلاق ثمّ تجارب التشغيل في المدار – التواجد في المدار وتغطية الخسائر الناتجة عن أعطال فنية وخارجية بما في ذلك فقد الإيراد.

2 – تأمينات البترول والطاقة: نظراً لضخامة مبالغ تأمين الممتلكات والمسؤوليات، فإنّ تأمينات هذه الصناعة تحتاج إلى معالجة خاصة وترتيبات إعادة تأمين لدى أسواق متخصصة وعلى أساس تخفيف عبء الخسائر عن كاهل الإقتصاد القومي.

3 – تأمينات المسؤولية المهنية: وهي متواجدة منذ زمن طويل إلاّ أنّ الحاجة إليها أصبحت ملحّة للغاية نظراً لما تلاحظ من أخطاء للجهات الفنية والاستشارية وما يترتب عليها من نتائج غاية في الخطورة ومن أمثلة ذلك أخطاء الأطباء والمهندسين والمحامين والمحاسبين.

4 – تغطية مسؤولية المنتجات: تغطي أية أضرار جسمانية أو وفاة أو فقد أو تلف للممتلكات المادية للطرف الثالث ناتج عن استخدام منتج معيب أو توريدات مخالفة لما تمّ التعاقد عليه حيث تتوفّر التغطية على أساس مبلغ إجمالي كتغطية خلال السنة التأمينية.

5 – تأمينات مخاطر الائتمان: وتشمل في مصر تأمين حق الدولة من رسوم جمركية وضريبة على المبيعات عن البضائع التي تدخل إلى البلاد بأنظمة جمركية خاصة وهي الترانزيت – السماح المؤقت – ووثائق المستودعات.

6 – تأمينات العمليات الآجلة للتجّار والموردين ضد إعسار المدينين.

7 – تغطية مسؤولية المديرين عن قرارات خاطئة وما يترتب عليها من خسائر مالية للمنشأة.

8 – تأمينات حركة الأوراق المالية: لحماية حقوق المتعاملين مع بورصة الأوراق المالية من المخاطر التي قد تتعرّض لها حركة تداول الأوراق المالية بالبورصة وشركات السمسرة المتعاملة مع البورصة.

9 – تأمينات الحوادث الشخصية للمشاهير والشخصيات العامة مثل لاعبي كرة القدم ضد خطر الإعاقة أو عدم القدرة على مزاولة المهنة.

10 – تأمينات الحوادث الشخصية لركّاب وسائل النقل العام مثل القطارات ومترو الأنفاق والمسافرين على الطرق السريعة المتميزة ذات الرسوم.

11 – تأمينات الحوادث الشخصية للسائحين: حيث يجب استحداث تغطية شاملة بشروط وأسعار مناسبة للسائحين أثناء تواجدهم داخل نطاق البلاد لتدعيم قطاع السياحة وجذب السائحين.

12 – تأمينات العمالة المصرية بالخارج: وذلك ضد مخاطر إصابتهم بالعجز ودفع نفقات العلاج وكذلك عند حدوث الوفاة بدفع تكاليف نقل الجثمان.

13 – تأمينات العلاج الطبي الفردية والأسرية: وقد أصبحت الحاجة إلى هذا النوع من التأمين أكثر إلحاحاً نظراً لارتفاع تكاليف العلاج الطبي والعمليات الجراحية بشكل ملحوظ.

14 – تأمينات حماية الأسرة ومسكنها: على الرغم من انخفاض تكلفة هذا النوع من التأمين إلاّ أنّ نقص الوعي التأميني يحول دون انتشاره ويجب الاهتمام بنشر الوعي التأميني في جميع وسائل الإعلام والمدارس والمعاهد والجامعات المختلفة، والتركيز على النتائج الإيجابية لانتشار هذا النوع من التأمين من انخفاض التكلفة وتحسين للمزايا التأمينية.

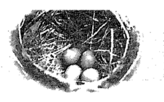
15 – تأمينات نفوق الماشية والدواجن: الإقبال على هذا النوع من الوثائق محدود للغاية على الرغم من أهميته لحماية الثروة القومية.

16 – تأمينات الحاصلات الزراعية.

17 – تأمينات الآثار والفنون الرفيعة.

18 – تأمينات التجارة الإلكترونية.

19 – تأمينات الكوارث. ■



رؤية مستقبليــة لـ "التأمين الأهلية"

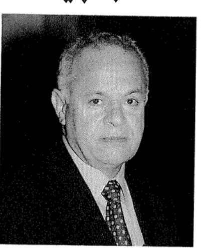
تحدّيات صناعة التأمين المصرية لمواجهة المنافسة الأجنبية

قال رئيس مجلس إدارة شركة التأمين الأهلية المصرية **محمد أبو اليزيد عبد الله** أنّ دخول المنافس الأجنبي إلى السوق المصرية لا يمثّل تخوفاً إنما التخوّف يكمن في تزايد أعداد الشركات، ما يؤدّي إلى تفتيت حجم النشاط وتوزيع المحفظة على عدد كبير من الشركات، الأمر الذي تنخفض معه استثمارات هذه الشركات.

قال ذلك **أبو اليزيد عبد الله** في حديثه رداً على المتغيرات التي كان لها أثرها على السوق المصرية المتمثلة بدخول الشركات الأجنبية ورأس المال الأجنبي في ظل التحوّلات الحاصلة ونشوء التكتلات الإقتصادية والارتباط باتفاقات تنص على إزالة القيود بين الأسواق.

وطرح **أبو اليزيد عبد الله** رؤية متكاملة لمواجهة هذه التحدّيات مؤكّداً إمكانية مواجهتها بوسائل عدة منها توفير منتج متوائم مع ما ستقدمه الشركات الأجنبية. واستباقاً لذلك قال أنّ الهيئة المصرية للرقابة على التأمين والاتّحاد المصري للتأمين بادرا إلى اعتماد نوعيات جديدة من الوثائق، واعتماد وثائق أخرى يجرى درسها، ومن ذلك وثيقة تأمين المسؤولية المهنية للشركات العاملة في الأوراق المالية ووثيقة خاصة بالضريبة على المبيعات، وتغطية حالات تقاعس الممولين عن سداد أقساط الضريبة.

وأشار إلى أنه على الصعيد الإجتماعي تمّ اعتماد وثيقة تأمين الحجاج والمعتمرين ووثيقة تأمين أخطاء الأطباء، وأخرى تتعلّق بالسكك الحديد ومترو الأنفاق ووثيقة تأمين الحوادث الشخصية للمسافرين على الطرق السريعة ووثيقة التأمين على المصريين العاملين في الخارج ويجري حالياً دراسة وثيقة التأمين على تجّار مصر وتطوير قانون التأمين الإجباري من حوادث السيارات. وقد كانت "التأمين الأهلية" سبّاقة كعهدها دائماً في التجاوب مع تلك المستجدات والمتغيرات التي طرأت على السوق المصرية وأضافت إلى تطبيق تلك الوثائق استحداث ثلاثة أنواع من وثائق تأمين الحياة بشروط تغطيات جديدة ليست نمطية إحداها ولأول مرة في مصر الوثيقة المسماة (المئوية لرجال الأعمال) وهي تغطي ثمانية أمراض من الأمراض الحرجة التي لم تتضمنها أية وثيقة من قبل في السوق المصرية.



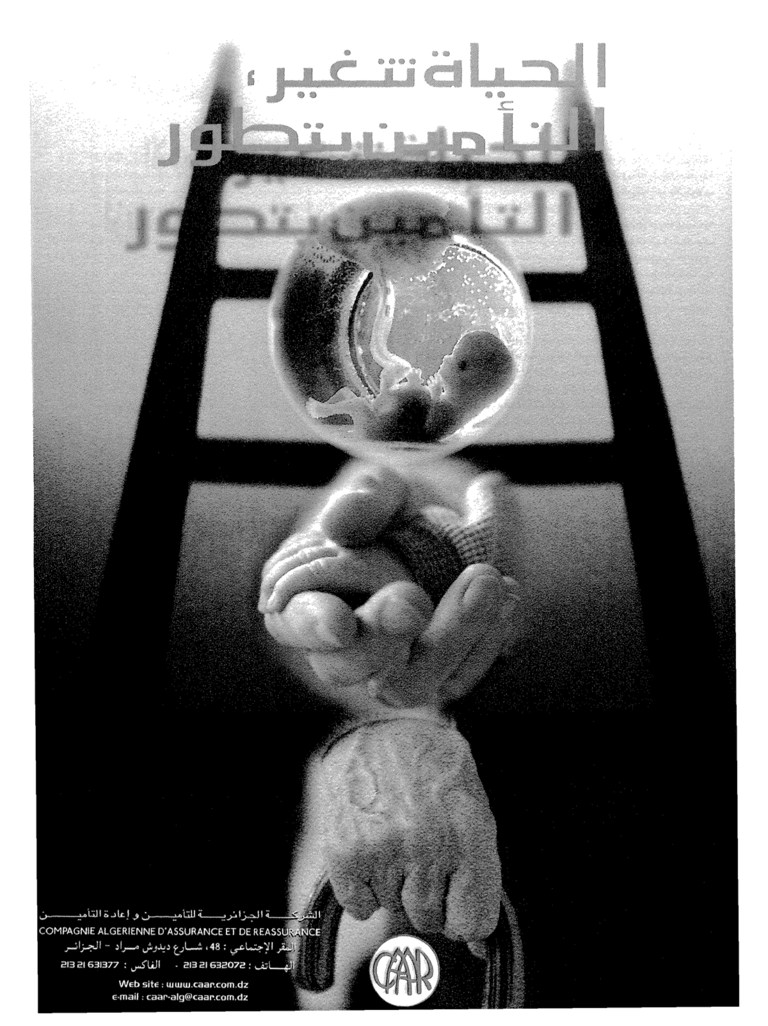
محمود أبو اليزيد عبدالله

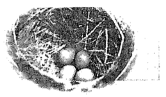
وقال: إنّ "التأمين الأهلية" أيقنت أنّ من أهم سُبل مواجهة تلك التحدّيات أيضاً تطوير وسائل التسويق والبيع لأننا كصناعة تأمين لا يصح أبداً أن ننتج ما لا نستطيع تسويقه. لذا كان التوجّه نحو تطوير المفاهيم والممارسات التسويقية والبيعية لدى الموظّف القائم بأداء وتوزيع الخدمة والاستفادة من الخبرات التسويقية البيعية المتاحة في سوق الإستشارات أو الشركات الأخرى. لذا كان الإهتمام بتدريب القائمين على تقديم الخدمة تدريباً علمياً وعملياً.

ورأى **أبو اليزيد** أنّ ثمة عوامل تساعد على المواجهة منها استقرار الظروف القانونية ووضع الضوابط المنظمة، وعدم قصر المنافسة على الأسعار بل على الخدمة، والإرتقاء بنظام الوساطة من مستوى الأفراد إلى مستوى الشركات.

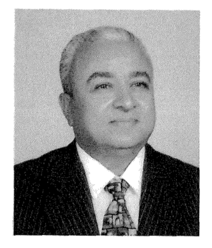
ويستكمل **أبو اليزيد عبد الله** رؤيته لأهم التحدّيات المستقبلية موضحاً أنّ المنافسة الأجنبية وضعف الوعي التأميني وضعف التعاون والتنسيق بين الشركات وقصور وسائل التسويق الحديثة والفجوة التكنولوجية بين السوق المصرية والأسواق العالمية هي أهم التحدّيات التي تواجه صناعة التأمين في المستقبل ويضع ستراتيجية متكاملة للتغلّب على هذه المعوقات ترتكز إلى توسيع قاعدة الخدمة التأمينية من خلال نشر شعار (التأمين لكل مواطن) وذلك بتوسيع نطاق التأمين الإجباري، وتنويع وتطويع الوثائق لتلبي المتطلبات والإحتياجات دائمة التغير، ووقف منح التراخيص لتأسيس شركات تأمين جديدة حيث تشبع السوق المصرية ولم يعد محتملاً إضافة شركات جديدة، وضرورة التفكير في إقامة السوق العربية المشتركة. وكانت "التأمين الأهلية" سبّاقة في ترسيخ هذا المفهوم حيث تنفرد بالتواجد العربي منذ العام 1958، وضرورة التفكير في مسألة الإندماج بين شركات لا سيّما الصغيرة لتصبح قوية قادرة على المنافسة، كما ينبغي إعلاء مبدأ الربحية وليس حجم الإكتتاب وذلك بمحاسبة الشركات في نهاية العام المالي على حجم الربحية وليس حجم الأقساط، ما سيدفع الشركات إلى انتقاء الأخطار بالتنسيق الجيد والدراسة المتأنية للأخطار، وينبغي أن لا نغفل في هذا المقام أهمية مواكبة التطوّر الهائل في تكنولوجيا المعلومات والإتصالات التي أصبحت سمة مميّزة في أداء ونشاط شركات التأمين العالمية.

وأكّد **أبو اليزيد عبد الله** على الدور الرائد لشركة التأمين الأهلية في نهج هذه التوجهات المستقبلية حيث استطاعت في 30/ 6/ 2001 أن تحقّق معدلات أداء متميّزة في السوق المصرية إذ وصلت بإجمالي استثماراتها إلى 1462 مليون جنيه ووصل إجمالي أصولها إلى 1772 مليون جنيه وبلغ صافي أرباحها هذا العام 45,4 مليون جنيه، كما أنّ "التأمين الأهلية" الوحيدة التي تنفرد بنشر مظلة تأمينية خارج مصر من خلال فروعها التي تتواجد منذ عشرات السنين في: قطر، الكويت، السعودية وفلسطين. كما قامت الشركة العام 1998 بتأسيس شركة تأمين مشتركة مع السعودية وهي الشركة الأهلية المصرية السعودية للتأمين التعاوني وتجري مباحثات لتحويل فرع الشركة في قطر إلى شركة مساهمة مصرية قطرية. ■


الحياة تتغير ،
التأمين يتطور
الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين
COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE
المقر الإجتماعي : 48، شارع ديدوش مراد - الجزائر
الهاتف : 213 21 632072 - الفاكس : 213 21 631377
Web site : www.caar.com.dz
e-mail : caar-alg@caar.com.dz
CAAR



الإجراءات المطلوبة لزيادة الوعي التأميني



بقلم: أنور زكري*

اعتبر رئيس مجلس إدارة شركة الشرق للتأمين أنور زكري أن **نقص الوعي التأميني لدى المواطنين هو التحدّي الحقيقي الذي يواجه شركات التأمين. وفي محاضرة له بعنوان "الوعي التأميني بين ضرورة الانتشار والتنسيق بين أطراف العملية التأمينية" لاحظ أن الوعي التأميني ينقص في المجتمعات الأقل ثقافة وتبلغ ذروة النقص في المجتمعات ذات الدخول المنخفضة، لكنه لاحظ أيضاً أن هذه** النظرية ليست مطلقة مستشهداً بذلك بالوعي التأميني في السعودية ولبنان.

وكدليل على نقص الوعي، ذكر أن معدل مساهمة الفرد في أقساط التأمين في الوطن العربي يبلغ في المتوسط 22 دولاراً في مقابل 275 دولاراً في الدول الصناعية. كما ذكر أن حجم أقساط التأمين في الوطن العربي يبلغ 6 مليارات دولار أي ما يعادل 1 في المئة من الناتج القومي بينما المستوى العالمي يقارب من 8,8 في المئة. وأشار إلى أن من أصل 380 شركة منها 23 على المستوى العالمي تتوزّع كالآتي: 3 شركات فئة A، 18 شركة فئة BBB، شركتان أقل من ذلك.

ثم عرض رئيس مجلس إدارة شركة الشرق للتأمين لسلسلة من الإجراءات المطلوبة لنشر الوعي التأميني وأهمها:

1- تقليص دور المنتج أو الوسيط التقليدي وإعداد كوادر جديدة مؤهلة ومدرّبة تدريباً عالياً مع إعداد فريق جديد يتولى مهمة (الدعاية) أي شرح وثائق التأمين للجمهور بجميع طبقاته ولا يختص هذا المندوب بالبيع وإنما الشرح والترويج فقط.

ثم يأتي بعد ذلك دور (البائع) الذي يباشر عمله في بيئة امتلكت فعلاً المعلومة التأمينية من فريق الدعاية الذي سبقه في الاتصال بالعملاء فتكون مهمته أبسط وأسهل.

2- استخدام الأفلام والمسرحيات والمسلسلات التلفزيونية والاتفاق مع المسؤولين عنها على تناولها للمعلومة التأمينية بطريقة غير مباشرة ضمن أحداث القصة وهذه ستجد طريقها إلى عقل وقلب المواطن بطريقة أكثر فاعلية وحيادية.

هذا إلى جانب التوسّع في وسائل الإعلان الأخرى سواء السمعية أو البصرية (الراديو والتلفزيون وخلافه) والإعلانات في الصحف والمجلات وغيرها مع تخصيص مساحات للشرح التفصيلي.

3- استغلال الأحداث الجارية والحوادث الجسيمة وقضايا الرأي العام مثال ذلك حريق جسيم – كارثة طيران – حادثة سيارة – حريق بقطار – غرق باخرة... إلخ فهذه كلها تخلق البيئة المناسبة لبائع التأمين.

ولعل أحداث 11 أيلول/سبتمبر ليست بعيدة، فقد أدت إلى رفع الحسّ التأميني لدى عدد كبير من المواطنين كما أن حريق القطار استجاب معه المواطنون للإقتراح بزيادة قيمة التذكرة في سبيل توفير تغطية تأمينية شاملة للركاب من دون أية ضغوط.

4- الإهتمام بعقد لقاءات مع رجال الدين والإعلان عن الندوات ونشر الإعلانات في الصحف الدينية لتأكيد عدم تعارض التأمين مع الأديان السماوية والتركيز على أن التأمين إنما هو تطبيق لمبدأ التكافل والتعاون في درء المخاطر وذلك يجنّب نفور البعض من التعامل مع التأمين لنظرة دينية.

5- أن تشتمل الإعلانات التي تعلن للجمهور على عبارات جديدة مفادها أن التأمين هو تأمين للحياة وليس تأمين على الحياة لأن استمرار الحياة الأسرية للمؤمن عليه وأسرته بعد أن يتوفر لديهم المال اللازم (قيمة وثيقة التأمين) لا شك سيجعل أحوالهم الإقتصادية والإجتماعية أفضل بكثير عن ذي قبل ويتحقق لديهم ما كانوا يحلمون به وكذلك الحال في حالة وفاة العائل للأسرة أو عجزه.

6- مصداقية شركات التأمين ومندوبيها وخدمة ما بعد البيع وصرف التعويضات إلى مستحقيها في المواعيد المناسبة وإظهار الصورة المضيئة لصناعة التأمين وتفاعلها الإيجابي مع المجتمع



تساعد كثيراً في إقناع المواطنين على خوض التجربة مع شركات التأمين من دون تردّد.

7– تصنيف الموارد البشرية والتعامل معها كل بحسب ثقافته واحتياجاته وذلك على النحو التالي فمثلاً:

– رجال الأعمال والمستثمرين ينبغي أن يصل إلى علمهم أن التأمين هو تكلفة استثمارية وليست تكلفة إنتاجية وأن مصلحة المساهمين والحفاظ على اموالهم واجبة وتعتبر من أهم مسؤوليات مدير المشروع.

– الشباب صغار السنّ يتمّ إقناعهم بأن التأمين هو توجيه منظم للأقساط إلى استثمارات طويلة الأجل وأن التعاقد في سنّ مبكرة أرخص وأوفر اقتصادياً وأكثر فائدة لهم. ويمكن من خلاله تدبير نفقات تعليم الأولاد وزواجهم وتدبير احتياجاتهم المعيشية الأخرى.

– أصحاب المشروعات الصغيرة التي وضعوا فيها كل مدخراتهم ينبغي تأمينها ضد مخاطر الحريق والسطو والأخطار الطبيعية وغيرها.

– التأكيد على الاتجاه المستقبلي للإعتماد على التأمين الطبي سعياً للتخلّص من فاتورة العلاج وإلقاء مسؤوليتها على شركات التأمين التي توفر للمؤمن عليه العلاج والعمليات الجراحية ويكون من حقه أن يتمتع بالرفاهية الطبية التي لا يقدر على توفيرها سوى شركات التأمين.

– التوسّع في التأمينات الزراعية وتأمين عطل الماكينات وتأمينات أخطار المقاولين وكذلك تأمين المسؤوليات وفقد الربح وكذلك توعية المواطنين لأهمية التأمينات الشخصية مثل تأمين الحوادث الشخصية ومخاطر السفر وما شابه.

8– ينبغي على المسؤولين أيضاً أن يعملوا على تنقية القوانين من الشوائب القديمة كتلك التي تحظر التأمين على العقارات والمنقولات المملوكة للدولة.

كما ينبغي عليهم أيضاً أن يمتنعوا عن التدخل في تسعير بعض الأخطار التأمينية المطروحة والتي تهم قطاعات عريضة من المواطنين وأن يتركوا هذا الأمر إلى العاملين في صناعة التأمين باعتبارهم أكثر تخصّصاً.

9– توسيع دائرة التنسيق مع البنوك واختيار الأساليب المختلفة للتعاون بينها وبين شركات التأمين في تقديم الخدمة التأمينية الفورية للمتعاملين مع البنوك بقدر احتياجاتهم وعن طريق أفراد متخصّصين تابعين لشركات التأمين يتواجدون بفروع هذه البنوك.

10– عن طريق شبكة الإنترنت تستطيع شركات التأمين مخاطبة فئات معينة من المواطنين لديهم الوعي والاستعداد والاحتياج والقدرة على تلقي رسالة التأمين بوضوح وعلى سبيل المثال:

أ – رجال الأعمال والمستثمرين ينبغي أن توفر لهم شركات التأمين المعلومات الكافية عن التغطيات التأمينية الجديدة والمتطورة والتي تلبي احتياجاتهم التأمينية وتؤمن مشاريعهم الإستثمارية بأقل تكلفة.

ب – محدودو الدخل والشباب العاملين بعقود محدّدة توفر لهم شركات التأمين ما يؤمن المستقبل لهم ولعائلاتهم ويوفر لهم العلاج أيضاً.

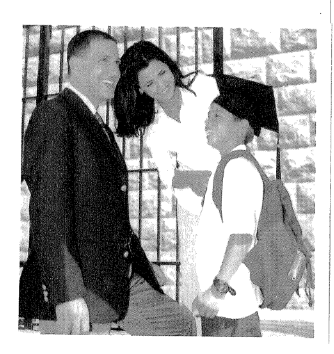
ويكون دور شركات التأمين مخاطبة هؤلاء في مواقع أعمالهم ومقار سكنهم للإعلان عن منتجاتها التي تتناسب مع ظروفهم واحتياجاتهم. حتى هؤلاء يستطيعون التعامل مع الإنترنت بعد أن أصبحت خدمته مجانية في ضوء اتجاه الدولة لتشجيع المواطنين على تنمية قدراتهم المعلوماتية لمسايرة ركب التغيير العالمي.

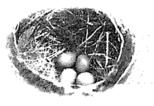
11– ضرورة تضمين المناهج الدراسية الحدّ الأدنى من المعلومات التأمينية في مراحل التعليم قبل الجامعي حتى ينشأ في المجتمع جيل لديه ثقافة ومعلومات تؤهلهم لفهم احتياجاتهم التأمينية وحقوقهم عند التعامل مع هذه الصناعة.

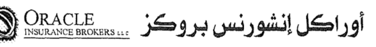
يذكر أننا نقلنا هذه الرغبة بإلحاح شديد إلى د. **حسين كامل بهاء الدين** وزير التربية والتعليم في الحفل السنوي الذي تقيمه شركة الشرق للتأمين لتكريم أوائل الثانوية العامة. ■

* رئيس مجلس إدارة الشرق للتأمين









أوراكل إنشورنس بروكز

وجه جديد لخدمات التخطيط والإستشارات


سونندا كيكلا

بغية تسليط الضوء على أعمال الوسطاء الماليين في دبي وما يشوبها من معوقات وعقبات تحول دون النهوض بمستوى صناعة التأمين في الإمارات على الشكل المطلوب، إلتقت "الاقتصاد والأعمال" المدير العام لشركة اوراكل انشورنس، سونندا كيكلا، تناول اللقاء آفاق الفرص التي تختزنها الإمارات والفرص الضائعة.

التحقت شركة اوراكل انشورنس بقطاع التأمين في الإمارات أواخر العام الماضي، وهي شركة متخصصة في مجال التأمين والاستشارات المالية. وتعد الشركة وكيلة لكافة خدمات التأمين وهي توفر لعملائها الاستشارات حول كيفية توزيع محفظتهم المالية على خدمات التأمين التي هم بحاجة إليها. وتقدم اوراكل انشورنس على هذا الصعيد حلولا تأمينية تشمل التأمين على الحياة والتأمين الصحي والتأمين على السيارات والمسؤولية المدنية والتأمين البحري والتأمين على المعدات الصناعية والممتلكات والتأمين على الحريق والسرقة وعلى الخسائر والترانزيت وتعويضات العمل وضمانات أخرى.

وفي وقت باتت الخدمات التأمينية مجرد سلعة معروضة أحياناً بأرخص الأسعار – كما أعربت كيكلا –، تقضي رؤية شركة اوراكل إنشورنس بتقديم النوعية والخدمة من خلال عرض لخدمات التخطيط المالي الذي يوضع فردياً ووفقاً لمتطلبات واحتياجات كل عميل. واستطردت: "إن ما نسعى إليه هو إرضاء عملائنا من خلال توفير كافة الخدمات والحلول وسلسلة العمليات التأمينية المختلفة. فقد لاحظنا أن هنالك ثغرة في قطاع التأمين على مستويي تأمين الخدمات الشخصية للعملاء والاستشارات التأمينية. وعلى عكس العديد من الشركات الأخرى العاملة والتي تعمد إلى بيع العدد الأكبر من بوالص التأمين، فإننا نتميز بستراتيجية خاصة على مستويي التأمين الشامل والخدمات الإدارية تجاه العملاء."

وتعمل شركة اوراكل انشورنس على مبدأ خدمة العملاء أولاً، وهي في ذلك تركز على آليتين أساسيتين، الأولى تقييم شامل ومفصل لكل عميل وثانياً متابعة دقيقة ومستمرة لشؤون العملاء من خلال فريق عمل يضم نحو 20 موظفاً أكثر من نصفهم تقريباً تمّ تخصيصهم للإهتمام بخدمة العملاء وتقييم أية تغييرات من المكن أن تطرأ على أوضاعهم مع العمل على إيجاد الحلول التي تتوافق واحتياجات العميل وفقاً للتغيرات الطارئة. وتركّز الشركة على إيجاد الحلول العملية لإدارة المخاطر وتقديم الإرشادات والاستشارة للحصول على عروض التأمين بشكل أفضل.

حلقة ضيقة للمنافسة

تعاني سوق الإمارات للتأمين برأي **سونندا كيكلا** من منافسة شرسة بين شركات التأمين والوسطاء الماليين والمصارف على حد سواء بغية اجتذاب اكبر قدر ممكن من العملاء وبيعهم بوالص تأمين وخدمات مالية. وبرأي **كيكلا** إن سوق الإمارات للتأمين تحوي الكثير من مكامن الفرص إنما ما ينقصها هو آليات تنظم مسيرة عملها ونشاطها. "فهناك نحو 50 شركة تأمين و150 وسيطاً مالياً يتنافسون على كعكة صغيرة في ظل غياب تام لقواعد العمل تضعها وزارة الاقتصاد والتجارة، هذا إلى جانب منافسة المصارف لشركات الاستشارة المالية، حيث أن مفهوم الخدمات المصرفية الخاصة أخذ يتوسّع ليشمل إلى جانب العملاء الخاصين High net worth individuals، العملاء الصغار من خلال تقديم خدمات تجزئة خاصة في وقت لم تكتمل فيه بعد في الإمارات تحالفات حقيقية وفعالة ما بين المصارف وشركات التأمين. وكل ذلك من شأنه أن يخلق حيرة ولغطاً لدى العميل النهائي الذي لا يزال في المراحل الأولى من الوعي التأميني ووسط غياب تام لنقابة تضم تحت لوائها وسطاء التأمين.

ورأت **كيكلا**، التي ناشدت بضرورة خلق نقابة أو جمعية لوسطاء التأمين، أن أجواء هذه المنافسة لا بدّ من أن تسجّل بعض الخروقات أحياناً، الأمر الذي لا يتماشى ومصلحة العميل. من هذا المنطلق شدّدت **كيكلا** على ضرورة إيجاد تشريعات وتنظيمات تهدف أولاً إلى حماية المستهلك وإلى تنظيم عمل مهنة التأمين ثانياً.

وقدّرت **كيكلا** أن 90 في المئة من رعايا دولة الإمارات يعيشون حالة مديونية للمصارف وشركات التمويل. من هذا المنطلق تحاول اوراكل انشورنس دراسة الوضع المالي للعميل الصغير قبل الكبير، سواء كان من الأفراد أو الشركات لإيجاد الحلول التأمينية وخدمات التخطيط المالي الأنسب والتي تتوافق وتوزيع محفظتهم المالية معتمدة أولاً على أخلاق المهنة.

وأضافت: "إن العملاء يعانون خسائر كبيرة جراء حيازتهم على نصائح مالية غير مجدية ولا تنسجم مع احتياجاتهم وتطلعاتهم، هذه المخاوف ولّدت عند العملاء شعوراً بعدم الثقة تجاه شركات التأمين أو المصارف التي يسعى عدد منها إلى بيع بوالص بدلاً من التمحيص في حاجات العميل أولاً. لذلك سوف تركز اوراكل انشورنس على إحياء هذه الثقة على أسس عملية وشخصية تحترم أخلاقيات المهنة وتقدّم للعميل ما يحتاجه قبل محاولة بيعه بوليصة التأمين. وكانت اوراكل انشورنس دخلت في تحالفات مع شركات تأمين عدة عاملة في الإمارات ومنها على سبيل المثال لا الحصر: ايغل ستار وزيوريخ انشورنس، شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين، شركة النروج للتأمين، آراب اورينت". والشركة تحاول اليوم توسيع قاعدة عملها على الخريطة الإقليمية والساحة الدولية وتتأهب لفتح فروع لها في كل من شرق آسيا وأفريقيا والبحرين وقطر.■




الوقت الأمثل للتخطيط لتعليم أبنائك الجامعيّ هو الآن.

إليكم برنامج «VISION» الذي يضع في متناولكم تشكيلة من خيارات الإستثمار اليسيرة والمبسّطة التي تتوفّر لدى «أليكو» الشركة الرائدة عالمياً في التأمين والخدمات الماليّة.

برنامج «VISION» يتيح لكم التحكّم في خططكم الماليّة، بحيث يمكنكم رسم الإستراتيجيّات الإستثمارية التي تسعون من خلالها لتحقيق أهدافكم الماليّة، ويبقي أموالكم في متناولكم عند الحاجة.

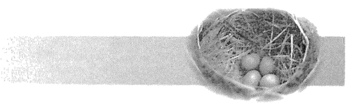
التقاعد حياة متجددة

برنامج «VISION» يتيح لكم حريّة التحويل من إستراتيجيّة إلى أخرى، بحيث يتسنّى لكم إستغلال التغيّرات الإستثماريّة في الأسواق. وبالإضافة إلى كلّ ذلك، فإنّه يوفّر لكم قدراً سخيّاً من التغطية التأمينيّة على الحياة، التي تعتبر ركيزة للحماية والشعور بالأمان والطمأنينة.


هل ستعجز مدّخراتك عن الوفاء بمتطلّبات أطفالك حين يكبرون؟

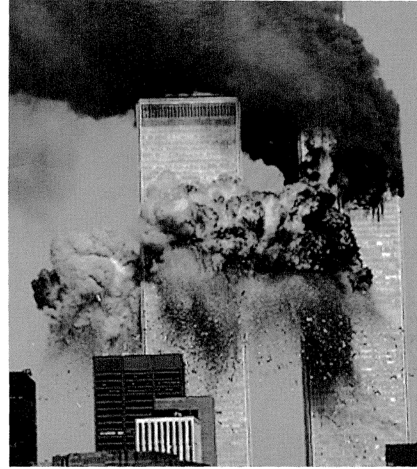
هل سبق أن سمعتم
عن استثمار يضعكم
في موقع التحكّم؟

HIGH GAIN SECURE COM BLUE CHIP
BUY
SELL



تقرير "موديز" عن قطاع التأمين العالمي

توقّعات سلبية على المدى القريب



أشارت موديز Moody's وكالة التصنيف العالمية في ملخص عن تقريرها الأخير الصادر عن قطاع شركات إعادة التأمين، أنه على الرغم من تحسّن عمليات الشركات العاملة ضمن القطاع، تبقى توقّعات تصنيف القطاع عالمياً ذات سمة سلبية للمدى القريب نظراً إلى استمرار التأثيرات السلبية للسوق الهادئة.

وأشارت "موديز" أنّ استمرار خفض تصنيفات الشركات سيتقلب على إيقاع رفع درجات تصنيف بعض الشركات طوال العام المقبل أو ربما حتى منتصف العام 2004، كما لا تتوقّع "موديز" تغييرات مفاجئة في تصنيفات القطاع.

أمّا المخاطر الأساسية التي قد تؤثّر على تعافي القطاع فهي: احتمالات وجود احتياطات غير ملائمة ناتجة عن خسائر فاقت المتوقّع في أعمال الشركات خلال الأعوام السابقة، ظهور مطالبات جديدة تتعلّق بمادة "الأسبستوس"، حصول تغير محتمل في تقييم خسائر برج التجارة العالمي خصوصاً إذا تزامنت هذه العوامل مع انخفاض عائدات المحافظ الإستثمارية لهذه الشركات.

وأشارت "موديز" إلى أنّ هذه الشركات ستشهد تحسّناً في نتائج عملياتها على المدى المتوسط، باعتبار أنّ كل أسواق التأمين الأساسية وفي كافة الفروع تشهد منذ مدة تعديلات جمّة في إعادة تسعير بوالص التأمين وإعادة تخمين المخاطر.

وتعتقد "موديز" أنّ زيادة الأسعار ستستمر مع تجديد البوالص الصادرة حتى كانون الثاني/يناير 2003، في ضوء نمو الطلب العالمي على التأمين وإعادة التأمين بفضل تنامي إدراك المخاطر لدى المواطنين بعد 11 أيلول/سبتمبر من جهة وانخفاض العائدات على الإستثمارات، وازدياد معدلات فقدان الأرواح في أوروبا وأميركا مؤخراً. لكن بعد هذه الفترة، لا ترى "موديز" مبرراً لاستمرار الإرتفاع في أسعار البوالص إلاّ في حال حدوث كارثة ما.

أمّا على المدى الطويل، فتعتبر "موديز" أنّ القطاع سيبذل جهوداً متزايدة في الحفاظ على نوعية ديون جيدة وتصنيف جيد لأنّ هناك تغييرات عالمية قد تطرأ على القطاع ككل، مثل توفّر وسائل تمويل أخرى للمستثمرين، وتحرير القطاع، واندماجات ما بين شركات كبرى، وتحسين القدرة التقنية لدى الشركات في إدارة وحصر المخاطر، ما سيضع حدّاً، برأي "موديز"، لنمو شركات إعادة التأمين.

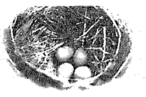
كما هناك تحدٍ آخر ينتظر هذا القطاع، هو مدى قدرة هذه الشركات على توفير عائد على حقوق المساهمين لإرضائهم، مع الحفاظ على معدل رأس مال معين وبالتالي قوة مالية جيدة لإرضاء المؤمنين لديها.

وترى أنّ إمكانية تحقيق عائدات معدّلة المخاطر على المدى الطويل مستبعدة لأنّ فرص تحويل المخاطر تصبح أكثر جاذبية ولأنّ رأس المال الجديد سينجذب إلى الوضع الإيجابي العام للقطاع.

الإندماجات

كانت الفترة الممتدة بين العام 2001 والنصف الأول من 2002 هادئة من ناحية عمليات الإندماج والتملّك في القطاع، عدا فرع التأمين على الحياة والتأمين الصحي.

لكن تتوقّع "موديز" أن تقوى وتيرة التملّك والإندماج في القطاع مع الوقت إذا ما أخذت بعين الإعتبار طبيعة السوق التي تتسم بدخول رأس مال جديد في الأوضاع الصعبة والأزمات، ثمّ تليها مرحلة هدوء، لتخلفها عمليات تجميع من خلال الإندماج أو التملك أو البيع. ■



لقاء مونتي كارلو التأميني

تداعيات 11 سبتمبر تلقي بظلالها

لا زالت تداعيات 11 أيلول/سبتمبر 2001 تلقي بظلالها على الأوساط التأمينية في العالم. وقد تجلى ذلك بوضوح خلال انعقاد لقاء مونتي كارلو التأميني بين 7 و12 أيلول/سبتمبر المنصرم، والذي يعتبر أكبر حدث-ظاهرة تأمينية في العالم إذ يجمع ممثلي كبريات الشركات العاملة في مختلف أنشطة التأمين حول العالم.

واللقاء الذي أصبح تقليداً سنوياً، انعقد هذا العام للمرة الـ46، وقد شهد تراجعاً عكسه حجم المشاركة الذي لم يتخط حسب المنظمين الـ 1200 مشارك.

ويعود هذا التراجع إلى حدّ كبير إلى لجوء الشركات، وبخاصة شركات الإعادة، إلى سياسة عصر النفقات عبر تخفيض حجم مشاركاتها، بعد ما تكبدته من خسائر طوال الأعوام الثلاث الماضية كرستها أحداث الولايات المتحدة العام 2001 وتالياً حوداث سقوط الطائرات خلال العام الجاري والكوارث الطبيعية وآخرها الفيضانات التي اجتاحت أوروبا أواخر آب/أغسطس الماضي.

وشكل إيجاد الحلول لهذه الكوارث التي ألحقت بشركات الإعادة خسائر فاقت مليارات الدولارات المحور الرئيسي في المفاوضات واللقاءات الجانبية بين ممثلي شركات الإعادة وشركات التأمين الذين غصت بهم باحة "كافيه دو باري" وبهو "فندق غراند أوتيل".

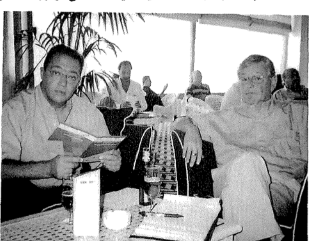
كما كانت هذه الأحداث الموضوع الأساسي في ورقتي العمل التي ألقاها كل من مدير عام شركة سويس ري أحد أكبر معيدي التأمين في العالم **وولتر كيلهولز** Walter Keilholz ورئيس ومدير عام شركة وساطة الإعادة آون Aon **باتريك ريان** Patrick Ryan وذلك انطلاقاً من موضوع قدرة الأسواق على مواجهة المخاطر الجديدة.



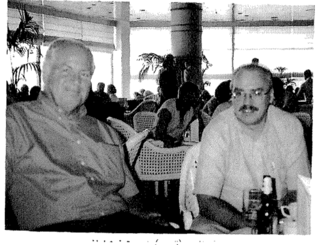
من اليمين: خلدون خرطبيل، د. وليد زعرب، روبرت هاني

مشاركة خجولة

يمكن وصف الحضور العربي في لقاء مونتي كارلو بالمشاركة الخجولة. وسجل الوفد اللبناني أعلى نسبة مشاركة إلا أنه غاب عنها رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **أبرهام ماتوسيان** وكذلك عدد من ممثلي شركات التأمين الكبرى في لبنان. فيما كان التمثيل من دول عربية أخرى ضئيلاً جداً وكان أبرزها من الأردن والسعودية



من اليمين: غي كاربنتر، صلاح القادري



دافيد افريت (اليمين) وكريستوفر كيلينغ

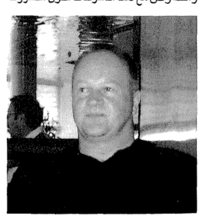


من اليمين: مايكل غود، رزق خوري، الياس خوري وإيلي خوري

لقاءات في الكافيه دو باري

والبحرين والإمارات وتونس والمغرب.

وجاءت المشاركة العربية هدفاً للقاء كبار صانعي إعادة التأمين في العالم والتفاوض مع تلك الشركات حول الشروط



جونتان هيوز

والأسعار الجديدة خصوصاً وأن المعيدين لجأوا نتيجة أحداث أيلول/سبتمبر وما تلاها من حوادث متكررة خلال العام 2002 الى التشدد في الشروط لتجديد عقود الإعادة وأحياناً إلى رفضهم قبول بعض التغطيات.

إلا أن موضوع رفع المعيدين لأسعار التغطية أمر شبه محسوم بالنسبة لشركات الإعادة. وبذلك يبقى أن لقاء مونتي لم يأت بقرارات جديدة لقطاع التأمين حيث أن موضوع رفع الأسعار مطروح منذ سنوات في الدورات السابقة. إلا أن ما أثير بجدية في أوساط المشاركين في هذا اللقاء، على المستوى العربي، هو إنشاء شركة إعادة تأمين تشارك فيها حكومات خليجية برأسمال 150 مليار دولار. ■

مونتي كارلو – برت دكّاش

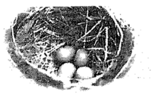
نخله إده

قال مدير عام شركة بيبلوس للضمان اللبنانية نخله إده أنه على الرغم من الجهود التي بذلها القيّمون على ملتقى مونتي كارلو لإنجاحه كما اللقاءات السابقة فقد كان واضحاً أن المشاركين كانوا أقل عدداً مقارنة بالأعوام السابقة، كما غاب بعض من شركات الاعادة الكبرى، ومن حضر منها تمثل بمستوى غير متساوٍ والتمثيل السابق.

أما نشاط عملاء معيدي التأمين فلاحظ إده أنه كان بارزاً في إطلاق معلومات مفادها أن التجديدات المقبلة ستكون أكثر تشدّداً من ناحية الاكتتابات والأقساط مع تقليص قبول المخاطر ووضع ضوابط أكثر تشدّداً. ويعزو المعيدون ذلك إلى حجم الخسائر التي نجمت عن أحداث 11 أيلول/ سبتمبر 2001، إضافة إلى الكوارث الطبيعية التي حصلت في العام 2002، وبينها الفيضانات في أوروبا التي لم يتم حصر حجم الخسائر الناتجة عنها حتى الآن.

وأضاف إده: من الطبيعي أن تلجأ شركات الإعادة إلى التشدّد ورفع أقساطها كونها في النهاية شركات تجارية تبتغي الربح، وفي حال وقوع خسائر كبيرة فهي ملزمة بأن ترفع أقساطها وتتخذ الإجراءات التي تضمن استمرارها.

واستبعد إده أن تواجه الشركات الوطنية مصاعب في تجديد إنفاقاتها مع المعيدين لكونها محافظة على حسن تعاملها وحائزة على ثقة شركات الإعادة ومتفهمة لواقع ما بعد 11 أيلول/سبتمبر.



أريج: فتح الاكتتاب في أسهم الحقوق

فتحت المجموعة العربية للتأمين "أريج" مطلع أيلول/سبتمبر الماضي باب الإكتتاب في إصدار أسهم الحقوق، استمر أسبوعين، وذلك لزيادة رأس مال المجموعة بقيمة 100 مليون دولار أميركي وتعزيز مركزها المالي.

وتماشياً مع قوانين الشركات التجارية لملكة البحرين وكذلك أنظمة وقوانين سوق البحرين للأوراق المالية، تمّ ايقاف تداول أسهم "أريج" في أسواق الأوراق المالية لكل من مملكة البحرين، دولة الكويت وجمهورية مصر العربية التي تدرج فيها أسهم "أريج"، وكذلك إيصالات الإيداع الدولية للمجموعة المدرجة في سوق الأوراق المالية في لندن، وذلك اعتباراً من 25 آب/أغسطس 2002.

وقامت "أريج" بإعلان تفاصيل إصدار أسهم الحقوق الجديدة وإجراءات الإكتتاب في كل الأسواق الرئيسية التي يتواجد فيها مساهمو المجموعة وأنجزت الترتيبات اللازمة مع البنك الأهلي المتحد الذي تمّ اختياره ليكون بنك الإيداع بالنسبة للإكتتاب في عرض أسهم الحقوق حيث سيتولى كل الأعمال الإدارية المتعلقة بالإكتتاب.

شهادة "ايزو" للشركة السعودية العامة للتأمين

حصلت الشركة السعودية العامة للتأمين على شهادة ايزو العالمية للجودة (ISO9001:2000) التي تؤكّد على حسن التنظيم الإداري وسير العمل لدى الشركة التي تحصل عليها.

وقد نالت الشركة هذه الشهادة بعد أن خضعت كافة كوادرها للتدريب على يد فريق متخصص من قبل المنظمة العالمية استمر لفترة سنة ونصف السنة.

يذكر أن الشركة السعودية العامة للتأمين حصلت على الشهادة المذكورة من قبل هيئة لويدز العالمية المتخصصة في مجال التأمين، وتشمل الشهادة جميع أنواع التأمين المتداول بها ولجميع فروعها في المملكة العربية السعودية.

وبذلك تكون الشركة السعودية العامة للتأمين أول شركة تأمين تعمل في المملكة العربية السعودية تحصل على شهادة ايزو (ISO9001:2000) بمواصفات معتمدة من ثلاث هيئات دولية بريطانية، أميركية ويابانية، ما يؤكّد على جدية الشركة ويزيد من ثقة عملائها ويوثق علاقاتها بشركات إعادة التأمين العالمية.

البرنامج المكثف للعلوم الإكتوارية يخرّج دفعته السادسة

احتفلت مؤسسة مهنا، للسنة السادسة على التوالي، بتخريج دفعة جديدة من طلابها، وذلك في حفل غداء أقيم في فندق جفينور روتانا في بيروت.

حضر حفل الغداء أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**، ورئيس جمعية شركات الضمان في لبنان **ابراهام ماتوسيان** ومدير عام الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي في لبنان د.**محمد كركي**.

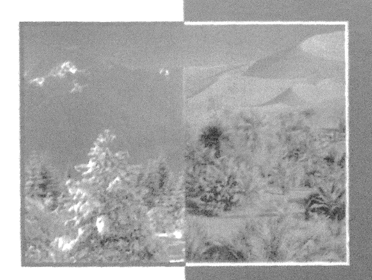
وبلغ إجمالي عدد الطلاب الذين خرّجتهم المؤسسة حتى الآن 54 خرّيجاً موزعين على شركات التأمين والضمان الاجتماعي وشركات مراقبة التأمين، إضافةً إلى مشاركين من قطاعات أخرى مختلفة.





من جهة أخرى، نظمت مؤسسة مهنا، بالتعاون مع الجمعية اللبنانية للاكتواريين، ورشة عمل تحت عنوان "الاحتراف المهني" Professionalism في الجامعة الأميركية في بيروت.

دُعي إلى ورشة العمل الطلاب المشاركون في البرنامج الاكتواري والعاملون في الحقل الاكتواري في لبنان. وحاضر خلالها الخبير الاكتواري لدى الحكومة البريطانية **كريس دايكن**.



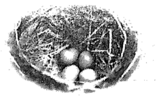
THE STRENGTH TO ADAPT.

NASCO KARAOGLAN GROUP

INSURANCE & REINSURANCE



OFFICES IN EUROPE AND THROUGHOUT THE MIDDLE EAST



"ترميز المعلومات الصحية" إتفاق بين مدنت وجامعة القديس يوسف

وقّعت جامعة القديس يوسف، ممثلة بقسم إدارة الصحة والرعاية الإجتماعية (IGSPS) بالتعاون مع كليّة الطبّ، وشركة مدنت ممثلة بمركز المعلومات الصحيّة ودراسة السياسات (CHIPS)، اتفاقاً لوضع وإدارة برنامج تعليمي حول ترميز المعلومات الصحيّة.

وقّع الاتفاق مدير قسم إدارة الصحّة والرعاية الإجتماعية د.**طوبي زخيا** ومدير عام شركة مدنت **منير خرما**، بحضور كل من عميد كليّة الطب البروفسور **بيار فرح** ومدير حرم العلوم الطبيّة والتمريض **ميشال أبيلا**، ود. **بيار سوراتي** المدير التنفيذي لمركز المعلومات الصحيّة ودراسة السياسات.

يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى توحيد المعومات الصحيّة في جميع الهيئات الصحيّة اللبنانية المعنيّة، وسيسهم في تدريب اختصاصيين في ترميز الأمراض والإجراءات بحسب التعديلات السريريّة للتصنيف الدولي للأمراض والمراجعة التاسعة التي نشرتها الحكومة الأميركية ويعتمدها برنامج التغطية الإجتماعية Medicare (ICD -9-CM) والمراجعة العاشرة للتصنيف الدولي للأمراض (CIM-10) التي أعادت النظر فيها منظمة الصحة العالمية.

ويشمل البرنامج المواضيع التالية: التشريح، علم وظائف الأعضاء، فيزيولوجية الأمراض، المصطلحات الطبية، الملفات الطبية،

غداء بشارة حداد



من اليمين: جورج الفرزلي وعقيلته وبشارة دبّاس وعقيلته

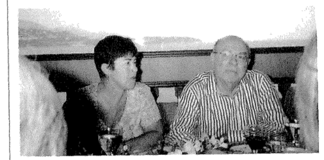


من اليمين: خلدون خرطبيل وعقيلته وسعد ميرزا

دعا المدير الإقليمي للمنطقة العربية لدى شركة الصندوق المركزي لإعادة التأمين **بشارة حداد** إلى مأدبة غداء في مونتي كارلو ضمّت ممثلي الشركات اللبنانية المشاركة في لقاء مونتي كارلو السنوي وعدداً من ممثلي شركات التأمين العالمية. وهنا بعض اللقطات من حفل الغداء:



من اليمين: وائل زعرب، جورج زيني (وقوفاً) وإرنست جورجي



فؤاد كامل والسيدة غبريال جورجي



من اليمين: السيدة دبّاس، بشارة حداد (وقوفاً) ولوسيان لطيف

تطرق باب المنطقة من بيروت

"ايغل": تصميم وتنفيذ بمواصفات عالمية





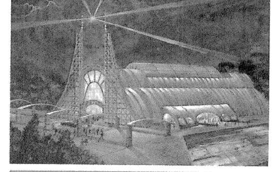


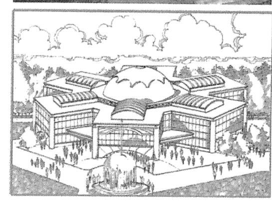
خلق مفهوم جديد وابتداع حلول تصميمية فريدة يشكّلان دوماً تحدياً ومغامرة مشوقة لشركة ايغل الايطالية، وهي احدى اكبر الشركات العالمية المتخصصة في خلق الافكار الجديدة للمشاريع والمرافق السياحية على انواعها، وفي ابتكار وتصميم الجوانب السياحية والمقاصد الترفيهية التربوية (Edutainment Centers).

الى تصميم المفاهيم السياحية، يشمل نشاط ايغل وضع التخطيط الاساسي لكل مشروع وتطوير التصميمات والتخطيط المالي والخرائط الهندسية والتنفيذ، فضلاً عن تصميم الشخصيات (character design and Animatronics figures).

وبفضل صاحبها ومؤسسها **فاليريو مازولي** وخبرته الممتدة على اكثر من 30 عاماً وبالتعاون مع نخبة من الفنانين الايطاليين المحترفين، تُعتبر ايغل رائدة في حقلي التصميم والتنفيذ باستخدامها التقنيات الحديثة والمواد المتطورة حيث الهدف هو المطابقة التامة للمشروع مع توقعات الزبائن.

وتتسع دائرة التميّز لدى ايغل في تصاميم الديكور الداخلي والخارجي للفنادق والمراكز السياحية والتجارية الكبرى والمطاعم المتخصصة (Themed Restaurants) والكازينوهات ودور السينما والمستشفيات والمنازل الخاصة، بالاضافة الى الحدائق المتخصصة والقرى او المدن السياحية المتكاملة.

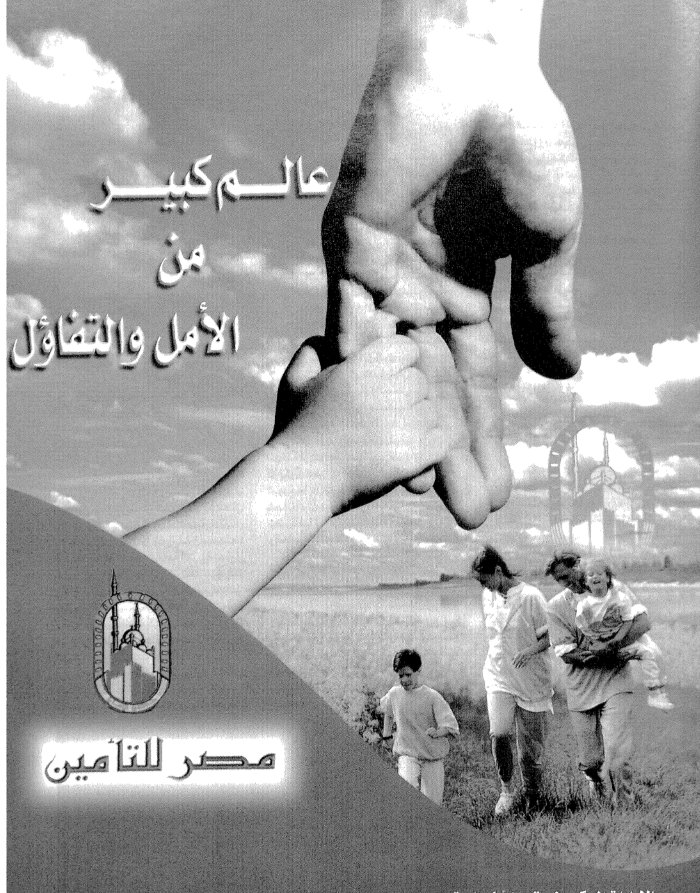




ومن اهم المشاريع التي نفّذتها ايغل حول العالم سيزار بالاس في اتلانتيك سيتي، MGM في لاس فيغاس، ديزني لاند في باريس، فندق Villa Serbelloni في ايطاليا، وكازينو ادميرال في سويسرا. وتعمل الشركة حالياً على مشروع ضخم في ايطاليا عبارة عن مجمّع في مدينة روما حيث ستتمركز اشهر الماركات العالمية مثل ارماني، برادا، وفيرساتشي.

وتبرز منطقة الشرق الاوسط كأحد أهداف شركة ايغل التي باشرت في تنفيذ خططها التوسعية في العالم العربي مع افتتاح شركة ايغل ميدل ايست في لبنان، واضعة بالتالي حجر الاساس لفروع ومكاتب لاحقة. واهتمام ايغل بالشرق الاوسط ليس وليد الصدفة، انما نظراً للموقع الذي تحتله المنطقة على الخارطة السياحية والثقافية العالمية.■

لمزيد من المعلومات الاتصال على الأرقام:
هاتف: 961 5 958195
فاكس: 961 5 458880


عالم كبير
من
الأمل والتفاؤل
مصر للتأمين

سياحة المؤتمرات والمعارض في البلدان العربية

دبي وبيروت في الطليعة

تشهد صناعة المؤتمرات والمعارض في بلدان منطقة الشرق الأوسط نمواً لافتاً مساهماً في إنماء القطاعات السياحية وزيادة حجم الإنفاق السياحي.

في 23 أيار/مايو المنصرم، اجتمع مئات من رجال الأعمال والمصرفيين والمستثمرين والمسؤولين الحكوميين العرب والأجانب في فندق فينيسيا انتركونتيننتال في بيروت للمشاركة في أعمال "المؤتمر العربي الدولي الثامن للإستثمار وأسواق رأس المال" الذي تنظّمه مجموعة "الإقتصاد والأعمال".

وكان هذا الحدث واحداً من أكثر من 200 مؤتمر وحدث إقليمي عقدت في مختلف بلدان المنطقة في ذلك الشهر فقط. واستضافت دبي وحدها 91 حدثاً منها.

فنمو صناعة المؤتمرات والمعارض في منطقة الشرق الأوسط يشكّل دفعاً إضافياً للقطاع السياحي من خلال زيادة عدد الزوّار من رجال الأعمال، ما يرفع من نسب إشغال الفنادق والمؤسسات السياحية عامة.

فمعظم الفنادق العاملة في مختلف العواصم والمقاصد السياحية العربية تحاول حالياً أن تروّج نفسها كمراكز لعقد المؤتمرات والاجتماعات والمعارض. وتقوم هذه الفنادق بتجهيز قاعاتها بأحدث التقنيات المتوفّرة لإجتذاب أكبر عدد ممكن من الأحداث، مولية بذلك اهتماماً خاصاً لخدمات المؤتمرات لديها.

ويعكس هذا التسابق والتنافس لاستقطاب المؤتمرات، نمو هذه الصناعة عالمياً. وفي العام 2000، تمكّنت صناعة تنظيم المعارض بمفردها من أن تحصد نحو 280 مليار دولار أميركي عالمياً. كما يتوقّع بعض المحللين الإقتصاديين أن تشهد هذه الصناعة نمواً بنسبة 12 في المئة خلال العام الحالي. ولا بدّ أن تستفيد منطقة الشرق الأوسط من هذا النمو، خصوصاً في ظل الجهود والإستثمارات التي توظّفها بلدان المنطقة بقطاعيها العام والخاص لتحسين مستوى منتجها السياحي في هذا المضمار.

وأظهرت تجربة بعض بلدان المنطقة أنّ تحسين مستوى المنتج لن يكون كافياً إذا لم ترافقه جهود ترويجية جدية في مختلف أنحاء العالم، وأنّ هذه الجهود يجب أن تقودها المؤسسات العامة والخاصة على السواء.

محمد خميس بن حارب

دبي، الرائدة إقليمياً

تتصدّر دبي لائحة المقاصد الإقليمية للمؤتمرات والأحداث الإقتصادية. فقد وصلت مداخيل الإمارة من هذا القطاع إلى نحو 300 مليون دولار سنوياً واستقطبت نحو 40 في المئة من مجمل المؤتمرات والمعارض التي تقام في منطقة الشرق الأوسط عامة. كما ساهمت صناعة المعارض التجارية وحدها بنحو 100 مليون دولار في اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة في العام 2001. وحسب مسؤول حكومي إماراتي، يشكّل ذلك نمواً بنسبة 20 في المئة بالمقارنة مع أرقام العام 2000.

بين 15 أيلول/سبتمبر و15 تشرين الثاني/نوفمبر من العام الماضي مثلاً، استضاف مركز التجارة العالمي في دبي 12 معرضاً تجارياً. واستقطبت هذه المعارض في هذه الفترة القصيرة التي تلت أحداث 11 أيلول/سبتمبر مباشرة ما يزيد عن 250 ألف زائر. وساهم ذلك في التعويض عن خسائر المؤسسات السياحية الناجمة عن تراجع حركة السياحة عالمياً في تلك الفترة. فاستطاع الفندق التابع لمركز التجارة العالمي أن يحقق نسبة إشغال وصلت إلى 100 في المئة خلال انعقاد بعض المؤتمرات والمعارض مثل معرض "جايتكس".

ويستقطب مركز التجارة العالمي في دبي أكثر من 70 حدثاً إقليمياً ودولياً في السنة. ومن المتوقّع أن يرتفع هذا العدد مع افتتاح "مركز دبي الدولي للمؤتمرات" في آذار/مارس 2003 والذي سيستضيف الإجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي في أيلول/سبتمبر من السنة ذاتها.

وما ساعد على نمو هذا القطاع الحيوي في دبي هو الوعي لدى الجهات الحكومية لأهمية هذه الصناعة الواعدة وللدور الذي تلعبه في إنماء القطاع السياحي وتنويع الموارد الإقتصادية للإمارة. فقامت الحكومة بدعم الجهود الترويجية التي تقوم بها مؤسسات القطاع الخاص وأنشأت مؤسسة حكومية هدفها ترويج دبي كمقصد رئيسي لسياحة المؤتمرات في المنطقة وأطلقت عليها اسم "مكتب دبي للمؤتمرات" وكان ذلك في شهر آب/أغسطس المنصرم.

وقال مدير عام مؤسسة الترويج السياحي والتجاري في حكومة دبي، **محمد خميس بن حارب**، إنّ إنشاء المكتب الجديد يهدف إلى زيادة نحو 600 ألف ليلة فندقية إلى السوق الفندقية المحلية مع حلول العام 2008 من خلال التركيز على سوق المؤتمرات العالمية المتنقلة. وأعرب **بن حارب** عن اعتقاده أنّ ذلك يدر ما يزيد على 200 مليون دولار سنوياً لفنادق الإمارة التي تمكّنت من بيع نحو 9,1 ملايين ليلة فندقية في العام 2001، أي بزيادة 4 في المئة عن العام 2000.



من مؤتمر أسواق رأس المال العربية في بيروت




من أحد المؤتمرات في الخليج

طموح واعد في بيروت

تتمتّع بيروت بإمكانات واعدة لتصبح أحد أهم المراكز لاستقطاب المؤتمرات والمعارض الإقليمية والدولية. فاحتلت المركز الثاني بعد دبي في استطلاع للرأي عبر الإنترنت حول أفضل مدينة لعقد هذه الأحداث في الشرق الأوسط. ويعكس ذلك تزايد عدد المؤتمرات والمعارض التجارية التي تقام في المدينة.

ويعتبر فندق فينيسيا انتركونتيننتال، الذي يضمّ 462 غرفة، أهم مركز حالياً لعقد المؤتمرات الضخمة في بيروت. وخصّص الفندق قاعة خاصة (قاعة الإحتفالات الكبرى) لهذه الغاية وتبلغ مساحتها 1300 متر مربع، استضافت أعمال القمة العربية في آذار/مارس المنصرم. يذكر أنّ 50 في المئة من عائدات الفندق تأتي من القطاع التجاري في حين تشكّل الداخيل الواردة في المؤتمرات 25 في المئة من مداخيل الفندق.

وفي المدينة عدد من المراكز المخصّصة للمعارض من أهمها قاعة BIEL التي تمّ إنجازها مؤخراً واستضافت عدداً من المعارض الإقليمية والأحداث الضخمة.

كما تشهد بيروت حركة إستثمارية ضخمة في الفنادق التابعة لسلاسل عالمية وإقليمية. وتقوم معظم هذه الفنادق بإنشاء قاعات متطوّرة للمؤتمرات لاستيعاب الطلب المتزايد في السوق. ومن أبرز هذه المشاريع السياحية فندق متروبوليتان بالاس بيروت وفندق جفينور روتانا وفندق موفنبيك وكومودور – ميريديان، وكورال بيتش شيراتون وغيرها.

وأوضح مدير عام فندق جفينور روتانا بيروت **توماس غيرتس** أنّ منظمي المؤتمرات والمعارض غالباً ما يصنعون قراراتها في ما يتعلق بانتقاء مكان إقامة الحدث على أساس المعطيات الإجمالية التي يوفّرها المقصد المطلوب. وأضاف: "بيروت تقدّم الكثير في هذا السياق، والسعر غالباً ما يكون ثانوياً". **غيرتس** أوضح أنّ الفندق استفاد من 3500 ليلة فندقية من المؤتمرات والأحداث التي أقيمت في قاعاته خلال العام الأول من افتتاحه.



توماس غيرتس

وبالفعل فإنّ النشاطات الترفيهية والحياة الليلية والمقاصد السياحية المتعددة التي تقدّمها بيروت خصوصاً بعد عملية إعادة البناء التي شهدتها، تشكّل جميعها عوامل جذب للشركات الإقليمية خصوصاً بعد توفّر الخدمات المتطوّرة لعقد المؤتمرات.

وقالت **منى صليبا**، منسقة العلاقات العامة في فندق الكراون بلازا الذي افتتح حديثاً في بيروت، "نتوقع أن تصل حصة المؤتمرات والأحداث إلى نحو 60 في المئة من مجمل مداخيل الفندق".

ويعكس هذا الاتجاه تململاً في السوق المحلية في بيروت في ظل تزايد المنافسة. **ندى غاوي**، مسؤولة العلاقات العامة والمبيعات، أكّدت أنّ المنافسة في سوق المؤتمرات آتية لا محالة مع افتتاح فنادق جديدة تركّز على هذه السوق، وأضافت: "المنافسة جيدة بالنسبة للقطاع وللعميل على السواء لأنها تحسّن من مستوى الخدمات وهناك دائماً مجال لتحسين هذا المستوى".

وربما أهم مصادر المنافسة تأتي من فندق المتروبوليتان بالاس بيروت الذي تمكّن من ترسيخ موقع مهم في هذه السوق. وذكر **رحيم أبو عمر** المسؤول التنفيذي في سلسلة متروبوليتان للفنادق التابعة لمجموعة الحبتور الإماراتية أنّ الفندق استضاف أكثر من ألف حدث منذ افتتاحه في تشرين الأول/أكتوبر 2001، بما في ذلك مؤتمرات واحتفالات ومعارض وعروض أزياء وغيرها. وأضاف أنّ نحو 10 آلاف ليلة فندقية بيعت للمشاركين في المؤتمرات، متوقّعاً أن تساهم هذه المؤتمرات بنحو 20 في المئة من مجمل مداخيل الفندق.

وتقوم مجموعة الحبتور بتحضير الدراسات لإقامة مركز ضخم للمؤتمرات أطلقت عليه اسم ميتروبوليتان سيتي سنتر الذي ينتظر أن يكون من أضخم مراكز المؤتمرات في المنطقة لاستيعابه أكثر من ثلاثة آلاف مشارك، ويضمّ مراكز تسوّق وصالات سينما وخدمات ترفيهية.

على الرغم من ذلك فإنّ قطاع سياحة المؤتمرات في لبنان يبدو غير منظّم ويعتمد كلياً على جهود مؤسسات القطاع الخاص. ومع أنّ الحكومة اللبنانية شرعت بالتنبّه إلى أهمية هذا القطاع غير أنّ ميزانيات الترويج السياحي لديها محدودة جداً. كما أنّ الدوائر المختصة في وزارة السياحة في لبنان تفتقد إلى اعتماد الأساليب الحديثة في تطوير المنتجات السياحية وتسويقها وترويجها إقليمياً وعالمياً.

توماس غيرتس أعرب عن اعتقاده أنّ مستقبل بيروت واعد في سوق المؤتمرات الدولية والإقليمية، إلاّ أنه يتوجب توظيف جهود بناءة في هذا الإطار للعمل على إنشاء لجنة تسويقية مشتركة بين القطاعين العام والخاص وتضمّ ممثلين عن شركات السياحة والسفر والفنادق في لبنان.

أسواق الخليج

تتطلّع معظم بلدان مجلس التعاون الخليجي إلى الإفادة من الطلب المتنامي في سوق المؤتمرات والمعارض محاولة الإفادة من نجاح تجربة مدينة دبي في هذا السياق.

وفي حين تستقطب مدينتا الرياض وجدّه عدداً متنامياً من الأحداث التجارية، تسعى كل من قطر وعمان والبحرين والكويت إلى ترسيخ موقع منافس في هذه السوق.



فندق فينيسيا – بيروت: مقصد ناشط للمؤتمرات

محمد ناجيا

وتسعى مملكة البحرين خصوصاً إلى تطوير دورها كمقصد إقليمي رئيسي للمؤتمرات والمعارض التجارية مستفيدة من بنى تحتية متطوّرة تضمّ مراكز مهمة للمؤتمرات والمعارض مثل مركز البحرين الدولي للمعارض الذي تبلغ مساحته 16 ألف متر مربع والذي استضاف عدداً كبيراً من المعارض المتخصّصة الضخمة.

وقال **جمال اليوسف**، مدير عام مؤسسة "إكتشف البحرين"، أنّ "أكثر من 3,5 ملايين سائح يفدون إلى البحرين سنوياً ومنهم عدد كبير يأتون للمشاركة في المؤتمرات والمعارض". وأعرب **اليوسف** عن اعتقاده أنّ كل مسافر إلى البحرين مهما كان سبب زيارته يجب أن يعتبر بمثابة سائح. ويضيف أنّ البحرين وظّفت الكثير من الجهود لترويج نفسها كمركز رئيسي للمعارض والمؤتمرات في منطقة الخليج. وقال **اليوسف** إنّ هناك مؤسسات حكومية وخاصة تقوم بترويج المقومات التي تتمتّع بها والتي تؤهلها من احتلال هذا الموقع. ومن هذه المؤسسات: المكتب الوطني للمعارض والمؤتمرات، مجلس التنمية الإقتصادية، ووزارة السياحة.

اليوسف أوضح أنّ معظم الفنادق في المملكة تقوم بتطوير خدماتها المتخصصة بهذا المجال وبتأهيل قاعاتها لتصبح بالمستوى العالمي.

وبلغت مداخيل البحرين من السياحة في العام المنصرم نحو 631 مليون دولار مع توقّعات نمو سنوي قد يصل إلى 8 في المئة.

غير أنّ السوق السياحية في المملكة تعاني من نقص في عدد الغرف الفندقية الراقية. وحسب الشيخ **محمد بن عبد الله الخليفة**، رئيس مجلس إدارة الشركة العربية لإدارة المعارض، فإنّ البحرين تحتاج إلى نحو 12000 غرفة فندقية إضافية من هذا المستوى (5 نجوم) لتلبية متطلبات السوق.

إضافة إلى البحرين، تعتبر الكويت من البلدان الخليجية التي تعمل جاهدة لاحتلال موقع ريادي في سوق سياحة المؤتمرات والمعارض، فهي تتجه نحو المزيد من الدعم للسوق السياحية عامة مرتكزة في ذلك على سياحة المؤتمرات والأعمال.

"تتمحور الجهود حالياً حول وضع الكويت على الخارطة السياحية في المنطقة، وتعطى الأولوية في ذلك لاجتذاب المؤتمرات والاجتماعات والمعارض"، يقول **محمد ناجيا**، أمين عام جمعية أصحاب الفنادق في الكويت.

ولتحقيق هذا الهدف أنشأت الحكومة الكويتية مؤخراً مديرية خاصة للسياحة وتابعة لوزارة الإعلام.

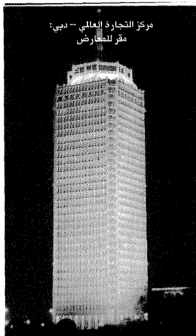
وأشار **ناجيا** إلى أنّ الكويت لا تزال في بداية الطريق في ما يتعلق بالصناعة السياحية عامة. وأوضح أنّ الإمارة تمرّ في مرحلة تطوير البنى التحتية لسياحة المؤتمرات والمعارض. وأضاف أنه لهذا الغرض تشجع الكويت إنشاء المزيد من الفنادق بهدف إضافة آلاف الغرف الفندقية وتقوم ببناء الحدائق العامة ومراكز الترفيه وبتطوير وتأهيل المواقع الأثرية الموجودة على أراضيها.

انطلاقة الأردن

في الزاوية المقابلة للخليج في منطقة الشرق الأوسط، يسعى الأردن إلى حصة أكبر في سوق سياحة المؤتمرات والمعارض خصوصاً في ظلّ التغيرات التي حصلت في الأسواق السياحية في أعقاب الأحداث العالمية والإقليمية الأخيرة ومحاولة إيجاد أسواق بديلة لسوق سياحة الترفيه والعطل في كل من أوروبا وأميركا.

وتشكّل عملية تطوير سوق سياحة المؤتمرات إحدى ركائز الترويج السياحي في الأردن. ويقول **مروان خوري**، مدير عام هيئة تنشيط السياحة في المملكة: "لدى الأردن جميع المقومات ليصبح مركزاً إقليمياً للمؤتمرات والمعارض".

وتعوّل الحكومة الأردنية على صناعة المؤتمرات والمعارض لتوفير المداخيل البديلة لعدد من الفنادق الضخمة التي تمّ بناؤها خلال السنوات القليلة الماضية خصوصاً في العاصمة عمان مثل فندق Le Royal الذي افتتح مؤخراً وبلغت تكاليف بنائه نحو 210 ملايين دولار وفندق الـ"فور سيزونز"، وكلاهما يحتوي على قاعات ضخمة ومتطوّرة لاستضافة الأحداث الإقليمية. كما أنّ معظم الفنادق التي تمّ بناؤها في المقاصد السياحية مثل البحر الميت والعقبة وغيرهما تقدّم هي أيضاً خدمات وقاعات خاصة بالمؤتمرات.


مركز التجارة العالمي – دبي: مقر للمعارض

غير أنّ الأردن، مثل لبنان يعاني من نقص في ميزانيات الترويج السياحي الإجمالية والتي لا تتخطّى الـ 8 ملايين دولار سنوياً في أحسن تقدير حسب مصدر حكومي رفيع في المملكة.

سِحْر النيل

مع تراجع حركة السياحة والسفر العالمية، تعاني مصر من تراجع مهم في حركة المؤتمرات والمعارض الدولية بعد أن احتلت القاهرة الصدارة بين العواصم العربية المستقطبة للمؤتمرات والمعارض الدولية خلال السنوات الماضية. ويعود ذلك إلى ما تمثله مصر بالنسبة إلى السياحة العالمية بحيث أنها استقطبت نحو خمسة ملايين سائح في العام 2000.

وعلى غرار الأردن، تعاني مصر حالياً من انعكاسات الأحداث العالمية الأخيرة مسبّبة بتراجع عدد الحجوزات السياحية وحجوزات المؤتمرات الدولية فيها.

ومع غياب شبه كلي للإحصائيات الدقيقة حول نتائج صناعة المؤتمرات والمعارض في مصر، يُظهر عدد الأحداث المدرجة هذه السنة على جدول مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات مدى تراجع سوق سياحة المؤتمرات والمعارض في البلاد. فتراجع عدد الحجوزات في هذا المركز الذي يعتبر من أهم مراكز المؤتمرات في مصر بنسبة 40 في المئة من 110 أحداث في 2001 إلى 66 حدثاً في 2002 (حسب الحجوزات لغاية شهر أيار/مايو 2002).

لا شك أنّ للقاهرة سحراً جاذباً للمؤتمرات الدولية. ولا بدّ أن يعود حجم هذه المؤتمرات إلى سابق عهده عند عودة الإستقرار الأمني إلى المنطقة. وفي حين تولي معظم الدول العربية اهتماماً خاصاً بصناعة المؤتمرات والمعارض، تحتاج معظم هذه البلدان إلى بذل المزيد من الجهود التسويقية لإبراز جاذبيتها أمام الجهات المنظمة لهذه الأحداث مستفيدة بذلك من التجربة الترويجية الرائدة التي تعتمدها دبي في هذا السياق. ■

اجتماع وندوة ومنتدى ومعرض
القاهرة تستضيف تظاهرة سياحية عربية



من اليمين: مواهب خلاف، د. سعد الله آغا القلعة، د. ممدوح البلتاجي، فرانشيسكو فرانجيالي، وعمر عبد الغفار

كانت القاهرة خلال أيلول/ سبتمبر الماضي على موعد مع تظاهرة سياحية عربية تمثّلت في 4 أحداث متزامنة هي:

– الاجتماع الـ 32 للجنة منظمة السياحة العالمية للشرق الأوسط والتي كان مقرراً اجتماعها في بيروت خلال نيسان/ أبريل الماضي ثمّ أرجئ بسبب التصعيد الإسرائيلي في الضفة والقطاع الفلسطينيين.

– ندوة تنشيط الصناعة السياحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

– المنتدى العربي الرابع حول تحرير الخدمات السياحية الذي نظمه المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية.

– الدورة الثالثة لمعرض "السفر إلى البحر المتوسط"

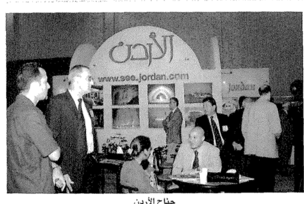
4 أعضاء

أسفرت اجتماعات اللجنة الفرعية لمنظمة السياحة العالمية عن أخذ العالم بانضمام 3 بلدان عربية إلى منظمة السياحة العالمية WTO هي السعودية والبحرين وقطر. أمّا الكويت فأعربت عن رغبتها في

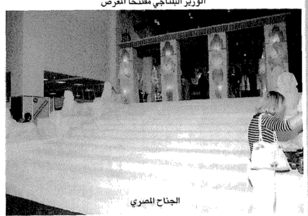
معرض السفر إلى البحر المتوسط



الوزير البلتاجي مفتتحاً المعرض



جناح الأردن



الجناح المصري

استضافت القاهرة بين 17 و19 أيلول/ سبتمبر معرض "السفر إلى البحر المتوسط" في دورته الثالثة التي أقيمت في مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات والمعارض، افتتح المعرض وزير السياحة د. ممدوح البلتاجي ممثلاً رئيس مجلس الوزراء د. عاطف عبيد.

العضو المنتدب لشركة Reed Travel Exhibitions المنظمة توم نتلي Tom Nutley قال أنّ المعرض ترك بصمة حقيقية على صناعة السفر والسياحة وأصبح من الأحداث الثابتة على خريطة المعارض.

احتل معرض "السفر إلى البحر الأبيض المتوسط" في دورته الثالثة مساحة 1866 متراً مربّعاً أي بزيادة 6,8 في المئة عن العام الماضي، وشارك فيه 119 عارضاً رئيسياً بزيادة 9,2 في المئة عن العام الماضي. ويزداد عدد العارضين الدوليين عاماً بعد عام، وضمّ المعرض 31 دولة، منها 27 تعرض بصفة رسمية كممثلة لدولها. وانضمّ إلى المعرض كل من: الجزائر،

استعادة عضويتها في المنظمة، علماً أنها كانت بين أوائل الدول المنظمة في العام 1973 ثمّ جمّدت عضويتها منتصف التسعينات.

وكان الاجتماع الإقليمي لمنظمة السياحة العالمية انعقد برئاسة وزير السياحة المصري د. ممدوح **البلتاجي** ومشاركة السكرتير العام للمنظمة **فرانشيسكو فرانجيالي** وبعض وزراء السياحة العرب.

تناول الاجتماع عدداً من الموضوعات بينها تحليل المنظمة لتحوّلات السوق وخصائصها وآفاقها العالمية، إضافةً إلى رؤية مركزه على الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والنظر في كيفية معالجة الوضع من خلال الأسواق الرئيسية المصدرة للسياحة.

وزير السياحة المصري د. **البلتاجي** قال إنّ التجربة أثبتت قوة ورسوخ الحاجة الإنسانية للسفر والسياحة، مشيراً إلى بروز بوادر قوية عالمياً تشير إلى تعافي الصناعة السياحية. وبالنسبة إلى مصر ذكر **البلتاجي** أنّ النشاط السياحي في حزيران/ يونيو 2002 حقق ما يوازي نشاط العام 2001 بالكامل مشيراً إلى تقدم بنسبة 6 و15 في المئة في شهر تموز/ يوليو وآب/ أغسطس



سعد الله آغا القلعة

السعودية والبحرين تنضمان لمنظمة السياحة والكويت تستعد لاستعادة عضويتها

على التوالي مقارنةً بأرقام الشهرين نفسهما من العام الماضي.

أما وزير السياحة السوري د. **سعد الله آغا القلعة** فأشار إلى أنّ الأشهر الـ 8 الأولى أظهرت ازدياد القادمين العرب بنسبة 24 في المئة والقادمين من الدول الإسلامية بنسبة 50 في المئة في مقابل تراجع القدوم من أوروبا الغربية بنسبة 20 في المئة. وأشار إلى أولويات السياسة السياحية التي توجّهت نحو السياحة الداخلية وسياحة المغتربين والسياحة العربية والإسلامية، أمّا الأسواق الواعدة فعدّدها الوزير **القلعة** كالآتي:

– السياحة الدينية المسيحية.

– السياحة الثقافية الموجّهة للغرب مع تنويعاتها المكنة من أشكال ونشاطات تحقق قيمة مضافة عليها مع التأكيد على ضرورتها لغايات سياسية وإعلامية.

وأوضح أنّ سورية متحف كبير يضمّ آثاراً من أكثر من 20 حضارة مختلفة.

أمّا مدير عام وزارة السياحة والآثار الأردنية **سلطان أبو جابر** فقال إن الأشهر الـ 8 الأولى من العام الحالي سجّلت زيادة بنسبة 2,8 في المئة في عدد القادمين مقارنةً مع



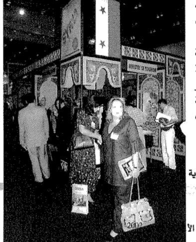
جناح تونس



"زحمة" أمام جناح لبنان

بريطانيا، كوريا، نيبال، عمّان، باراغواي، رومانيا وجنوب أفريقيا.

وتنعقد الدورة الرابعة للمعرض بين 16 و18 أيلول/ سبتمبر 2003 في مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات والمعارض.



جناح سورية

جناح دبي



فرانجيالي مع نبيلة مبارك العنجري



من اليمين: نبيلة العنجري، جوزيف حيمري، مهند كلش، عادل عبد العزيز، سلطان أبو جابر وندى السردوك

الفترة المماثلة من العام 2001.

وقال أن الحكومة رفعت موازنة الترويج لهذا العام بنسبة 50 في المئة وكثّفت نشاطها الترويجي في المنطقة العربية.

التحرّك الكويتي

وفي اجتماعات القاهرة برز تحرّك كويتي واضح تمثّل في مشاركة **نبيلة مبارك العنجري** الوكيل المساعد لشؤون السياحة، وهو منصب استحدث حديثاً في وزارة الإعلام كدليل على اهتمام رسمي بقطاع السياحة، كما شارك في التحرّك الكويتي **محمد أنيس ناجيا** السكرتير العام لاتّحاد أصحاب الفنادق في الكويت الذي قال إنّ العام المقبل سيشهد افتتاح عدد من الفنادق والمنتجعات التي ستزيد الطاقة الاستيعابية بنحو 1000 غرفة وشاليه. وذكر أنّ من بين هذه الفنادق، هيلتون، كورتيارد، فور بوينتس...

أمّا **نبيلة مبارك العنجري** فذكرت أنه يجري حالياً الإعداد للخطة السياحية مشيرة إلى خطوط عريضة لها تركّز على السياحة الداخلية والسياحة البينية الخليجية. ■

المنتدى العربي الرابع لتحرير الخدمات السياحية

واقع وآفاق تحرير تجارة الخدمات السياحية العربية، آثارها الاقتصادية على الدول العربية، والمتطلبات الخاصة لتنمية هذه التجارة، تلك كانت 3 محاور أساسية للمنتدى الرابع للسياحة العربية الذي نظمه المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية.

حضر المنتدى الذي استمر 3 أيام (22–24 أيلول/ سبتمبر 2002) مسؤولون حكوميون، وممثلون عن المنظمات العربية والدولية واتّحاد السياحة وصانعو القرار في قطاع الفنادق والمطاعم.

وزير السياحة المصري د. ممدوح البلتاجي أعرب عن تفاؤله بأنّ قطاع السياحة العربية يملك فرصة ذهبية قد لا تكون متوافرة لقطاعات اقتصادية أخرى. فالسياحة البينية للدول العربية تشكّل 42 في المئة من إجمالي السياحة العربية، بينما التجارة البينية العربية لا تمثّل سوى 9 في المئة من إجمالي التجارة العربية الدولية.

وأكّد البلتاجي أنّ الخطوة الأولى تبدأ بتشجيع الاستثمارات العربية – العربية والتي هي بمثابة الترجمة العملية لعنوان هذا المنتدى، وأعلن تأييد مصر لمساعي منظمة السياحة العالمية بشأن إدراج ملحق خاص بتحرير تجارة الخدمات السياحية في اتفاقية الخدمات العامة على غرار الملاحق الخاصة بقطاعات الاتصالات والنقل الجوي والخدمات المالية..

وتحدّث سلطان أبو جابر، أمين عام وزارة السياحة والآثار الأردنية مشيراً إلى أن تحرير تجارة الخدمات عالمياً يمثّل أكثر من 85 في المئة من الاقتصاد الكلي، وطالب بضرورة خلق رؤية عربية موحّدة تمثّل القاعدة الصلبة التي ترتكز إليها صناعة السياحة العربية في مواجهة المنافسة



العالمية الشرسة، معتبراً أنّ التنافس على استقطاب السيّاح أصبح يعتمد على معايير الجودة في الخدمات. وأكّد على حتمية التوصّل إلى اتفاقية عربية في مجال تحرير الخدمات السياحية.

وتناول جيفري ليبمان، مستشار الأمين العام للمنظمة العالمية للسياحة، عن مساندة المنظمة لعملية تحرير الخدمات السياحية معتبراً أنه سيكون محرّكاً لخلق فرص العمل وزيادة الثروات وتنمية الاستثمارات.

أمّا رئيس اتّحاد منظمات وكالات السياحة العربية نقولا سبانخ فرأى أنّ الاتفاقية الدولية لتحرير تجارة الخدمات (GATS) ستحقق الكثير لصالح السياحة والسفر، فكلما نمت تجارة نما الطلب على السفر.

وناقش المنتدى أوراق عمل قُدمت من تونس والأردن والسعودية ولبنان ومصر والسودان ومجلس التعاون الخليجي...

أعلنت في 7 مدن رئيسية بينها بيروت

فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال تقدّم مجموعة خدمات جديدة

بدأت فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال جني ثمار برنامجها الإستثماري الرامي إلى تطوير علامتها وتقديم مجموعة من الخدمات الجديدة، والإرتقاء بمنشآتها إلى أعلى مستويات الجودة.

وكانت شركة Six Continents PLC الشركة الأم لـ أنتركونتيننتال، استثمرت مليار دولار لمدة 5 سنوات تنتهي العام 2004 لتجديد وتوسيع فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال الفخمة وشراء فنادق جديدة.

ولهذه الغاية، عقدت المجموعة مؤتمرات صحفية وحفلات استقبال في 7 فنادق رئيسية حول العالم شملت: بيروت، شيكاغو، هونغ كونغ، لندن، نيويورك، سان باولو وطوكيو.

وفي بيروت عقد مؤتمر صحفي لهذه الغاية حضره السادة: **ريمون خليفة** رئيس Six Continents Hotels الشرق الأوسط وأفريقيا، **دينيس جونسون** نائب رئيس، المبيعات والتسويق، **ريتشارد وينتر** المستشار القانوني والسكرتاريا للمجموعة، **باول سيمونز** نائب الرئيس لعلامة انتركونتيننتال.



في المؤتمر الصحفي في بيروت، من اليمين: باول سيمونز، ريمون خليفة، ريتشارد وينتر، دينيس جونسون

الخدمات الجديدة

وتضمّ الخدمات الأربع الجديدة الآتي:

1 – إن آن إنستانت In An Instant TM – "عند الحاجة الفورية للخدمة". استقبال فوري ومغادرة فورية، بلا طوابير انتظار وتعبئة نماذج. "إننا نستخدم وقتنا وليس وقتك" – خدمة وصول ومغادرة سهلة من

مطعم "برج الحمام" اللبناني في أنتركونتيننتال عمّان



تحدّث مدير عام فندق أنتركونتيننتال عمان جونتر جريجوليت عن تطورات ستتمّ في فنادق القارات الست Six Continents Hotels في الأردن ومنها:

افتتاح مطعم برج الحمام اللبناني في فندق أنتركونتيننتال عمان

تحول اسم المطعم المكسيكي "ماما خوانيتا" في الفندق إلى شينكو دي مايو في الشهر الأول من العام 2003.

إعادة تسمية فندق عمره فورم، بفندق عمره كراون بلازا في كانون الأول/ديسمبر 2002.

احتفال فنادق هوليداي إن بعيد تأسيسها الـ50 وبعيدها الثالث في عمان.

جاء ذلك في حفل أقيم بمطعم الزيتونة في فندق عمره تكريماً لجميع مكاتب السياحة والسفر التي تتعامل مع فنادق المجموعة في الأردن.

دون تأخير – لتلائم احتياجات المسافر وليس عمليات الفندق.

خدمة فورية – زر تلفون واحد في الغرفة لجميع الاستفسارات، ليحصل الضيوف على استجابة سريعة، إليكم نادل القرن الحادي والعشرين.

2 – غلوبال كونيكشنز Global Connections TM – "تستجيب لحاجتك للبقاء على اتصال دائم".

صمّم جهاز وورلدلينك (بانتظار براءة اختراع) ليتيح للضيوف وصل جهاز كمبيوتر محمول من دون الحاجة لحمل أسلاك ووصلات خاصة أو مقابس. كما يتوفر وورلد برنت، جهاز فاكس وطابعة عند الطلب ليصبح لديك مركز أعمال في الغرفة.

سيكون باستطاعة الضيوف المقيمين في فندق انتركونتيننتال الحصول على نسخة من صحفهم المحلية المفضّلة في أي وقت يسافرون فيه إلى أي مكان. وتشترك انتركونتيننتال مع نيوزبيبرداريكت التي يمكنها توزيع وطباعة صور رقمية من الصحف عبر شبكتها العالمية من الشركاء المعتمدين.

تساعد تجهيزات الغرف على توفير أقصى درجات الراحة، حيث تضمّ تجهيزات ترفيهية وخيارات أكثر من قنوات التلفزة المحلية/الدولية.

3 – أروند ذا كلوك Around The Clock TM – "توفر الخدمات عندما تحتاجها".

خدمات تناسب أوقات الضيوف وليس جداول أوقات الفندق – "نحن نعمل على مدار ساعتك". خدمة غرف 24 ساعة، مركز أعمال وجمنازيوم.

4 – أشياء صغيرة تجعل الفرق كبيراً Little Things That Make A Difference TM – "إشعار الضيوف بأنهم في منازلهم".

نقود فورية – مغلّف يحتوي على مبلغ ضئيل من قطع العملة المحلية المعدنية ونصائح عن معدّل الاكراميات المحلية، وسيضاف مبلغ العملة المحلية إلى فاتورة الضيف لمساعدته بتسهيل استعادة المصاريف لاحقاً.

طقم جيت لاج لاستعادة الحيوية ومساج للرأس والرقبة مجاناً متوفر في طابق النادي عند الطلب.

خدمة كونسيرج انسايدر مع دليل مدينة مطبوع وخدمة تسوق شخصية.

30 منشأة

تشمل قائمة المنشآت التي تديرها مجموعة فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال في الشرق الأوسط: 11 منشأة في السعودية، 5 في مصر، 3 في لبنان، 3 في الإمارات العربية المتحدة، 2 في سلطنة عمان، 1 في كل من البحرين والأردن وقطر.

وهناك 3 منشآت سيتمّ افتتاحها حتى العام 2004 وهي: فندق ويندسور بالاس انتركونتيننتال الإسكندرية – مصر (تشرين الثاني/نوفمبر 2002) منتجع انتركونتيننتال غاردن ريف شرم الشيخ – مصر (تشرين الثاني/نوفمبر 2002)، فندق هيليوبوليس القاهرة – مصر (الربع الثاني من العام 2003). ■

تعيينات جديدة في الأردن

شهدت فنادق أنتركونتيننتال وهوليدي إن في الأردن التابعة للشركة الأم Six Continents Hotels

تعيينات جديدة تمّت مؤخراً وجاءت كالآتي:

مارك تمبرل:

تمّ تعيينه مديراً إقليمياً للتسويق والمبيعات لـ:
فندق أنتركونتيننتال عمان، عمره فورم، هوليدي إن عمان، كراون بلازا ريزورت بترا.
يحمل تمبرل خبرة 19 عاماً في مجال الضيافة الفندقية، احتل خلالها مناصب إدارية في قسم التسويق والمبيعات وكذلك في قسم الطعام والشراب في بلدان مختلفة مثل البحرين، الأردن وبريطانيا.



مراد الصبّاح:

تمّ تعيينه مدير مبيعات عالمي لمنطقة الشرق الأوسط، وهو منصب تمّ استحداثه كجزء من خطة ستراتيجية.
انضم مراد إلى الشركة الأم في العام 1998 كمدير مبيعات لفنادق عمره وبترا فورم،
ويحمل شهادات جامعية في الإدارة العامة.

فنسنت ارنود

تمّ تعيينه مديراً مقيماً لفندق أنتركونتيننتال عمان وهو فرنسي يتحدّث الإنكليزية والفرنسية.
يملك ارنود خبرة 19 عاماً في مجال الضيافة الفندقية وانضم إلى الشركة الأم في العام 1989 كمدير خدمة المؤتمرات في فندق أنتركونتيننتال باريس.



موريس دي روي

تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق هوليدي إن عمان، وهو يحمل خبرة 18 عاماً في مجال الضيافة الفندقية،
احتل خلالها مناصب إدارية عدة.
التحق موريس بالشركة الأم في العام 2001 حيث عمل كمدير عام لفندق هوليدي إن صفاقه في مصر.

روتانا للفنادق تتوسّع في شرق المتوسط

فندق في دمشق، بحث في بيروت وتريّث في عمّان

في نهاية نيسان/ أبريل المقبل وبعد سنتين من افتتاح فندق جفينور – روتانا بيروت، تتطلّع مجموعة روتانا للفنادق والمنتجعات إلى افتتاح أول فنادقها في وسط مدينة دمشق في سورية، كما تفاوض إدارة المجموعة لتوسيع أعمالها في بيروت، في حين تتريّث في دخول السوق الأردنية.

منذ انطلاقتها في العام 1993، اعتمدت الشركة استراتيجية توسّع تهدف إلى انتشارها في جميع العواصم والمدن الرئيسية العربية. فوصل عدد المؤسسات الفندقية التي تحمل علامة روتانا إلى 17 فندقاً ومنتجعاً، تتوزّع على عدد من البلدان العربية في منطقة الخليج ولبنان ومصر.

وتعتمد هذه السلسلة العربية على خبرة مؤسسيها والعاملين فيها في مجال تأدية الخدمات الفندقية ذات المستوى العالمي، وعلى معرفتهم بمتطلبات المسافر العربي وخبرتهم في الأسواق العربية عامة.

وفي نطاق توسّع السلسلة في بلدان الحوض الشرقي للبحر الأبيض المتوسط، تستعد سلسلة روتانا لافتتاح أول مؤسساتها في سورية وذلك نظراً لمعطيات السوق السياحية فيها وسياسة الانفتاح الاقتصادي التي اعتمدتها الحكومة السورية.

ومن مميّزات الفندق الجديد، الذي أُطلق عليه اسم DAMASCUS ROTANA SUITES، أنه يمزج بين خدمات الخمس نجوم الراقية التي عُرفت بها روتانا وبين ميزات الشقق المفروشة من حيث المساحة المريحة والاستقلالية في الإقامة.

وفي الفندق نحو 110 أجنحة موزّعة على بناء من عشر طبقات يقع في وسط مدينة



ناصر النويس، رئيس مجلس إدارة مجموعة روتانا

دمشق ويضمّ إضافةً إلى المطعم والمقهى التابع للفندق، مركزاً حديثاً للتسوّق المعروف بـ Queens Center. وقد جُهّزت جميع أجنحة الفندق بمطابخ مستقلة ويتميّز تصميمها بالفخامة والأسلوب العملي الذي يحتاجه رجال الأعمال والعائلات على السواء.

توماس غيرتس، مدير عام فندق جفينور روتانا بيروت، والذي يشرف على عملية إنشاء وإدارة هذا الفندق، أوضح أنّ جميع أجنحة الفندق ستجهّز بأحدث التجهيزات من "إنترنت" وأجهزة تلفزيون وغيرها، وأنها ستنسّق حسب الفخامة التي عُرفت بها جميع فنادق روتانا في المنطقة والتي تعتمد شخصية دافئة باعتمادها الألوان المريحة وفخامة الخشب والأثاث الخاص. وأضاف أنّ الطابق السفلي من الفندق سيضمّ مركزاً رياضياً وصحياً مع جاكوزي، إضافةً إلى مطعم ومقهى لاستضافة النزلاء وروّاد المركز التجاري على السواء.

وذكر **غيرتس** أنّ دخول روتانا إلى السوق السورية والتعاقد مع المستثمرين السوريين لإدارة هذا الفندق، جاء نتيجة لدراسة أجرتها الشركة حول السوق الفندقية في مدينة دمشق، "بناءً على نتائج هذه الدراسة"، يقول **غيرتس**، "اتضح أنّ المؤسسات الفندقية الفخمة، وخصوصاً تلك التي تتألّف جميعها من أجنحة والتي تتوجّه إلى رجال الأعمال سواء كانوا في رحلة تتطلب إقامة طويلة أو قصيرة الأمد، والتي تتوجّه إلى العائلات أيضاً. هذا النوع من المؤسسات اتضح أنه المنتج الأكثر ربحية لدخول هذه السوق".

وأوضح أنّ ذلك يعود بالدرجة الأولى إلى النقص في عدد الغرف الفندقية المتوفّرة، على الرغم من ارتفاع الطلب خصوصاً في ما يتعلّق بخدمات الإقامة الراقية. وأضاف أنّ في دمشق اتجاهاً جديداً نحو المزيد من الانفتاح الاقتصادي الذي أدّى بدوره إلى فتح السوق وإلى تزايد زيارات رجال الأعمال إلى العاصمة السورية خصوصاً من بيروت وأوروبا ودول الخليج العربي.

وأكّد **غيرتس** أنّ تدنّي العرض وتزايد الطلب من قبل رجال الأعمال أدّى إلى ارتفاع الطلب على نوعية راقية من الخدمات يلاقيها رجال الأعمال الأوروبيون والعرب في زياراتهم في أوروبا وحتى في الخليج. وأعرب عن اعتقاده بأنّ هذه العوامل في السوق، إضافةً إلى نتائج الدراسات التي أجرتها الشركة في السوق السورية، تثبت أنّ المشروع الجديد سيحقق ربحية عالية جداً وأنها تؤكّد "أننا اخترنا المنتج المناسب في الوقت المناسب".

إضافةً إلى سوق سياحة الأعمال، لا بدّ أن يستفيد الفندق الجديد من أسواق العطل خصوصاً في فصل الصيف، مع تزايد أعداد المصطافين الخليجيين القادمين لقضاء عطلهم الصيفية في سورية والذين يفضّلون عادة الإقامة في أجنحة فندقية من هذا المستوى بدل الإقامة في الفنادق ذات الغرف العادية. وأوضح **غيرتس** أن هذه السوق "ستكون بمثابة قيمة مضافة إلى أعمال فندق روتانا دمشق حيث أنه يوفّر جميع وسائل الراحة التي تطلبها العائلات ورجال الأعمال والأشخاص مهما كان سبب وجودهم في دمشق". ففي الفندق وحدات من قياس "ستوديو" وأجنحة ذات غرفة نوم واحدة أو غرفتين. وجميع الوحدات توفّر وسائل الراحة الخاصة بفنادق الخمس نجوم، ومنها خدمة الغرف على 24 ساعة، والنقل وغسل الألبسة وغيرها.

وذكر **غيرتس** أنّ "دمشق مهمة جداً بالنسبة إلينا كسوق ناشئة وإننا نؤمن جداً

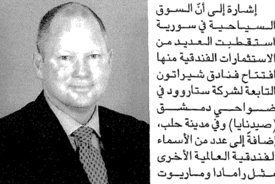
بالسوق السورية وبالاقتصاد السوري". وأضاف أنّ وجود الفندق في سورية هو بمثابة "نقطة بيع" (Point of Sale) مهمة لأعمال الشركة في بيروت وفي مجمل بلدان الخليج العربي.

غيرتس أضاف أنّ مركز الشركة في بيروت سيقوم بالإشراف على أعمال فندق دمشق روتانا الذي سيقوم بتوظيف نحو 100 شخص عند الافتتاح.

وأضاف أنّ الشركة ستقوم بإرسال فريق من الأخصائيين من بيروت للمساعدة في عملية افتتاح الفندق، وأن التزام مركز الشركة في بيروت بنجاح المشروع لن يؤثر على استقلالية الفندق في دمشق.

وأكّد أنّ الفندق الجديد سيكون جزءاً من شبكة الحجوزات العالمية لفنادق روتانا، على الرغم من أنّ التوقّعات تشير إلى أن نحو 80 في المئة من الحجوزات ستأتي من خلال شبكة محلية تعتمد على الشركات السياحية السورية واللبنانية في الدرجة الأولى، إضافةً إلى الشركات التجارية ذات العلاقات الإقليمية والدولية. وأضاف أنّ فندق دمشق روتانا لن يدخل في سوق المؤتمرات والمعارض وأنه من المتوقّع أن يعتمد بنسبة 75 في المئة على تأجير الأجنحة وبنسبة 25 في المئة على المطاعم، مؤكّداً أنّ الفندق سيتمتّع بقوة تنافسية داخل السوق السورية وذلك لأنه سيقدم خدمات راقية جداً بأسعار منافسة.

إشارة إلى أنّ السوق السياحية في سورية استقطبت العديد من الاستثمارات الفندقية منها افتتاح فنادق شيراتون التابعة لشركة ستاروود في ضواحي دمشق (صيدنايا) وفي مدينة حلب، إضافةً إلى عدد من الأسماء الفندقية العالمية الأخرى مثل رامادا وماريوت وغيرها.



توماس غيرتس

تريّث حول الأردن

تتوجّه مجموعة روتانا في ستراتيجية التوسّع لديها نحو العواصم العربية بالدرجة الأولى، وذلك في إطار جهودها لاستقطاب سوق رجال الأعمال. ذلك على الرغم من بعض الاستثناءات مثل فندق "شرم الشيخ تيران" الذي تديره الشركة في مصر وغيره في دول الخليج. وربما كان ذلك سبباً رئيسياً في تريّث الشركة في دخول السوق الأردنية التي تشهد استثمارات فندقية ضخمة حالياً.

توماس غيرتس، من ناحيته أوضح أنّ معدلات نسب الإشغال المتدنية في الفنادق العاملة حالياً في عمّان خصوصاً تؤكّد أنّ السوق الأردنية غير ناضجة حالياً لاستقبال المزيد من الاستثمارات. وعبّر عن اعتقاده أنّ السوق الفندقية في العاصمة الأردنية قد وصلت إلى حالة من الاكتفاء، خصوصاً في ظل أوضاع اقتصادية قد تكون غير مشجّعة للاستثمار. وأضاف أنّ شركة روتانا تعتمد أسلوباً ستراتيجياً في المعاملات التجارية، وأكّد: "عندما تلتزم روتانا بمشروع جديد يجب أن نكون أكيدين من النجاح، ويجب علينا أيضاً أن نحقق النتائج المرجوة وأن نفي بالتزاماتنا".

فعلى الرغم من ارتفاع الحركة السياحية في بعض المقاصد الأردنية مثل البحر الميت وغيرها، يبدو أنّ الشركة تأخذ مستوى الحركة في سوق عمّان كمؤشر لسير الأمور في السوق الأردنية.

وأكّد **غيرتس** أنّ الشركة لا بدّ أن تراجع حساباتها بالنسبة إلى السوق الأردنية بعد عودة الحركة السياحية إليها والتي تأثرت بالأحداث في الأراضي الفلسطينية المحتلة، وفي حال وجود شركاء ملتزمين من المستثمرين في هذه السوق.

التوسّع في بيروت

بعد التوسّع الذي شهده فندق جفينور روتانا بيروت في العامين الماضيين، توجّهت الشركة نحو البحث عن شركاء للتوسّع في السوق اللبنانية. وتردد في أوساط القطاع الفندقي في لبنان أنّ الشركة أجرت جولات عدة من المفاوضات مع عدد من المستثمرين العرب واللبنانيين لإدارة مؤسسات فندقية جديدة.

وذكر مصدر مطلع أنّ المفاوضات تناولت مؤسسات في بعض مناطق بيروت خصوصاً في وسط العاصمة وفي مناطقها السياحية. وأكّد المصدر أنّ الشركة قد تفاجئ القطاع السياحي اللبناني في إنهاء صفقة لإدارة فندق جديد في العاصمة اللبنانية.

يذكر أنّ الشركة افتتحت خمسة فنادق جديدة في الفترة بين كانون الأول/ ديسمبر 2001 ونيسان/ أبريل 2002. وأكّدت مصادر في الشركة أنها ستحافظ على الدفع التوسعي نفسه خلال النصف الثاني من العالم الحالي حيث تقوم بمفاوضات على مشاريع عدة في مختلف البلدان العربية. وطاولت الفنادق الجديدة منتجعات في مصر وفي الإمارات، إضافةً إلى توسيع منتجع بيتش روتانا أبو ظبي. ■



مجسّم للفندق في دمشق



الحريري يفتتح كراون بلازا - بيروت

افتتح رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** أول فندق يحمل إسم كراون بلازا في لبنان. وكان ذلك في احتفال رسمي حاشد ضمّ عدداً كبيراً من الشخصيات السياسية والإجتماعية والإقتصادية والإعلامية.

وانضم وزير السياحة د. **كرم كرم** ورئيس شركة Six Continents في الشرق الأوسط وأفريقيا **ريمون خليفة** وصاحب الفندق **كمال سلهب** إلى الرئيس **الحريري** في قصّ الشريط.

ويقع الفندق في شارع الحمراء في بيروت وهو الفندق الحادي عشر الذي يحمل علامة الكراون بلازا في منطقة الشرق الأوسط.

خليفة أكّد أنّ دخول سلسلة الكراون بلازا التابعة لـ Six Continents إلى العاصمة اللبنانية، يشكّل جزءاً من إعادة إحياء دور بيروت في المنطقة.

ويضمّ الفندق 168 غرفة وجناحاً من فئة الخمس نجوم تتوزّع على بناء من 21 طبقة، كما يضمّ أربعة مطاعم وقاعات للمؤتمرات والإحتفالات إضافة إلى قاعات للرياضة والترفيه ومرآب ضخم يتسع لـ 400 سيارة.

وفي أسفل البناء مركز للتسوق يضمّ عدداً من المحال التجارية والمطاعم.

وتوقّعت إدارة الفندق أن يشكّل الكراون بلازا – بيروت مقصداً مميّزاً لرجال الأعمال نظراً لموقعه في قلب المنطقة التجارية في العاصمة ونظراً للتجهيزات المتطوّرة الخاصة برجال الأعمال المسافرين.

تقوم شركة Six Continents بإدارة خمس مؤسسات فندقية في لبنان تتوزّع على فنادق انتركونتيننتال وهوليداي إن وكراون بلازا.



الكارلتون تاور لندن في حلّة جديدة

انتهت مجموعة الجميرا انترناشونال، التي تتولّى إدارة فندق الكارلتون تاور لندن، من تنظيم برنامج خاص لإعادة فرش وتجديد الفندق. فتمّت إعادة فرش الغرف بالتصاميم الحديثة التي تحاكي الأناقة والفخامة والرفاهية، بالإضافة إلى اللوحات الفنية لتزيين الجدران والممرات. وستزوّد كذلك غرف فندق الكارلتون تاور بتشكيلة واسعة من التقنيّات الحديثة كالفيديو والـDVD وإمكانات الوصول إلى الإنترنت وفاكس يعمل أيضاً كآلة تصوير وسكانر وطابعة.

ونوّه مدير عام الفندق **أندي أبراهام** بعمليات التجديد التي تمّ تنفيذها، واعتبر "أنّ أهم ما يميّز الشكل الجديد للفندق هو الرفاهية والدفء وهو ما يتماشى مع إسم جميرا انترناشونال.

متروبوليتان للفنادق تدخل السوق السعودية

وقّعت إدارة سلسلة فنادق متروبوليتان التابعة لمجموعة الحبتور الإماراتية عقد إدارة فندق في مدينة مكة المكرّمة في المملكة العربية السعودية.

وكانت سلسلة فنادق حياة ريجنسي تقوم بإدارة الفندق سابقاً لغاية توقيع العقد الجديد. وذكرت مصادر في مجموعة الحبتور أنه تمّ تغيير الاسم واعتماد اسم متروبوليتان للفندق بعد انتهاء المعاملات الإدارية والحكومية المطلوبة في منتصف شهر آب/ أغسطس المنصرم.

وذكر **رحيم أبو عمر**، المسؤول التنفيذي في مجموعة متروبوليتان للفنادق والمنتجعات، أنّ هذه الخطوة لا تشكّل فقط بداية دخول المجموعة إلى السوق الفندقية في السعودية، بل إنها تشكّل أيضاً قفزة نوعية بالنسبة إلى السلاسل العربية لإدارة الفنادق، حيث أنّ السلسلة استلمت إدارة الفندق الجديد من دون أن يطلب منها تملّك حصص فيه. وأكّد أنّ ذلك يعكس درجة عالية من الثقة من قبل المستثمرين العرب في المجموعة وذلك من خلال تمكّنها من بناء سمعة جيدة في السوق الفندقية العربية.


رحيم أبو عمر

وأضاف **أبو عمر** أنّ الفندق الجديد يشكّل تحوّلاً جديداً أيضاً بالنسبة إلى الشركة التي اعتمدت استراتيجية التملك الكلي لفنادقها وإدارتها، ولكن مع العقد الجديد تكون الشركة قد دخلت إلى سوق إدارة الفنادق وذلك من الباب الواسع، وفي منافسة مباشرة مع السلاسل العالمية التي تعتمد على اسمها وعلى ضخامة حجم شبكاتها الفندقية للابتعاد عن الاستثمار في المشاريع التي تحمل أسماءها التجارية.

إشارةً إلى أنّ السلسلة التي تملك عدداً من الفنادق في الإمارات العربية المتحدة ومصر ولبنان ولندن هي إحدى السلاسل العربية التي تشهد توسّعاً مطرداً في الأسواق السياحية العربية. وآخر استثمارات المجموعة كانت في لبنان إضافةً إلى فندق جديد في جزيرة النخلة في دبي سيبدأ إنشاؤه خلال العام 2004 بعد الانتهاء من العمل على بناء الجزيرة الاصطناعية نفسها.



الملك يقصّ الشريط



نظمي أوجي متحدّثاً

مبنى الفندق من الخارج

افتتاح فندق لورويال - عمّان

افتتح العاهل الأردني **الملك عبد الله الثاني** وعقيلته الملكة **رانيا** فندق لورويال في عمان خلال حفل استقبال رسمي حضره حشد من الشخصيات الأردنية والعربية وكبار رجال الأعمال العرب، على رأسهم وزير السياحة الأردني **د. طالب الرفاعي** وصاحب الفندق **نظمي أوجي**، رئيس شركة المتوسط العامة القابضة في بروكسيل والتي تملك المشروع.

أوجي ذكر أنّ السبب الرئيسي الذي حدا بشركته لأخذ القرار في الإستثمار في الأردن هو الإفادة من موقع المملكة الستراتيجي في المنطقة كنقطة التقاء بين قارات أوروبا، آسيا وأفريقيا. وثمن التسهيلات التي تقدّمها حكومة المملكة للمستثمرين في القطاع السياحي.

ويقع الفندق الذي يضمّ 286 غرفة وجناحاً من فئة تفوق الخمس نجوم، في بناء من 32 طبقة على الدوار الثالث في جبل عمّان. إضافة إلى الغرف والأجنحة، يضمّ الفندق 14 مطعماً وثلاث قاعات للسينما وقاعات للمؤتمرات، كما يقدّم خدمات رياضية وعلاجية في قاعات تصل مساحتها إلى 7000 متر مربع.

ويتميّز لورويال الذي بلغت تكاليف بنائه نحو 210 ملايين دولار أميركي، بطراز معماري مستوحى من شكل برج بابل في العراق مازجاً بين الكلاسيكية والتطوّر والفخامة في آن.

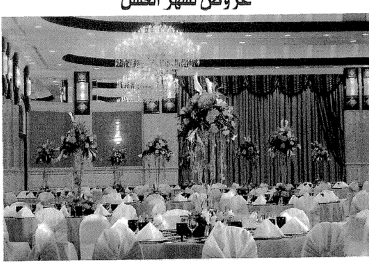
الوزير **الرفاعي** أشار في كلمته إلى أنّ حجم الإستثمارات السياحية في الأردن بلغ نحو 1,2 مليار دينار أردني خلال العقد الماضي، وأنّ هذه الإستثمارات ساهمت في نمو السياحة في المملكة وفي نمو الإقتصاد الأردني عامة.



من اليمين: لينا ناصر والزميلة سميرة رحباني

وذكر مدير عام الفندق **توماس كراولي** أنّ الشركة البلجيكية التي لديها 30 فرعاً في جميع أنحاء العالم والتي تبلغ قيمة موجوداتها نحو 1,8 مليار دولار، لا بدّ أن تفيد قطاع السياحة الأردني في مجمله من خلال افتتاح فندقها في عمّان وذلك أنّ الفندق سيقوم بتسويق المنتجات السياحية الأردنية مثل منتجات البحر الميت التي تستخدم ضمن خدمات الفندق العلاجية.

ريتز كارلتون الدوحة
عروض لشهر العسل



يطلق فندق ريتز كارلتون الدوحة مبادرات جديدة لزبائنه بتقديم أفضل العروض التي تتيح للعرسان والرياضيين ورجال الأعمال الاستمتاع بالضيافة الأصيلة بأسعار تشجيعية وذلك حتى 31 كانون الأول/ ديسمبر 2002.

وتشمل هذه المبادرات "عرض شهر العسل" الماسي الخاص الذي يتيح للعروسين قضاء ليلتين مقابل 1999 ريالاً قطرياً في الجناح الماسي "دايموند سويت".

ويتضمّن هذا السعر الإقامة ووجبة فطور خاصة تقدّم في الجناح، وإمكانية التمتّع بحمام خاص بورق الورد والزيوت العطرية، إضافةً إلى وجبة عشاء على ضوء الشموع وترتيبات المواصلات بين الفندق والبيت في الدوحة أو المطار في سيارة ليموزين، وإنجاز إجراءات تسلّم الجناح بسرعة، وإمكانية استخدام المنتجع الصحي والمرافق الترفيهية لعدد غير محدد من المرات، والاستمتاع بزجاجة عصير التمر، وبمستلزمات فاخرة في الجناح وباقة أزهار، وإمكانية دخول قاعة النادي الخاصة.

هيلتون: منتجع جديد في الكويت

افتتحت مجموعة هيلتون إنترناشونال منتجعاً جديداً في الكويت، في وقت تشهد السوق الكويتية نمواً كبيراً في القطاع السياحي. ويجمع المنتجع الجديد بين السياحة الترفيهية العصرية والخدمات الفندقية الخاصة برجال الأعمال، وهو يشرف على واجهة بحرية ويتألّف من 143 غرفة، أربعة أجنحة خاصة، 80 شاليه و62 شقّة، ويضمّ المنتجع 8 مطاعم متنوّعة بالإضافة إلى ناد صحي وناد للأطفال.

وقال مدير عام المبيعات والتسويق الإقليمي لشبه الجزيرة العربية في هيلتون إنترناشونال، **غاي إبسوم**: "أدركنا حاجة الكويت لمنتجع فندقي 5 نجوم من فئة ديلوكس، الأمر الذي شجّعنا على الاستثمار في هذا القطاع... ونحن واثقون من قدرة المنتجع الجديد على تحقيق نجاح كبير في الكويت".

بدوره مدير عام فندق ومنتجع هيلتون الكويت، **آشلي سبنسر** قال: "يمتاز ما نقدّمه عن غيرنا من الفنادق والمنتجعات الأخرى بالتنوّع، حيث جمعنا في مكان واحد فندقاً للأعمال ومنتجعاً سياحياً وشققاً سكنية...".

من جهة أخرى، احتفل فندق هيلتون دبي كريك بعيده السنوي الأول، في حفل أعدّ لأن يكون من أهم الأحداث التي يعيشها الفندق.

وتضمّن الاحتفال برنامجاً ترويجياً حافلاً بدأ بقائمة طعام احتفالية تشمل أطعمة وجبات أعدّت خصيصاً لهذه المناسبة بواسطة الطاهي **غوردون رامسي** الحائز على جائزة ميشلين ثلاثة نجوم والذي يزور الفندق ويُشرف بنفسه على تحضير الطعام.

كراون بلازا دبي فندق "الخمسة الكبار"



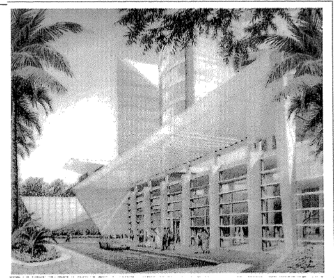
اختارت شركة دي أم جي اندكس المنظمة للمعرض الدولي لقطاع الانشاءات والمقاولات في الشرق الأوسط "الخمسة الكبار" فندق "كراون بلازا" دبي ليكون الفندق الرسمي لدورة هذا العام. وقال المدير المقيم في الفندق **والترهال** أنه "نتيجة لعامل القرب المكاني الذي يميّزنا بجوار مركز دبي الدولي للمعارض، استضاف الفندق العديد من عارضي وزوّار المعرض. ومن هنا كان من الطبيعي أن ندعم أواصر التعاون مع مثل هذا الحدث التجاري المميّز لنكون الفندق الرسمي لدورة هذا العام".

من جهته، أشار مدير معرض الخمسة الكبار **بوب هيوز** الى أنّ المعرض سيضم هذه السنة 22 جناحاً وطنياً. وعن اختيار فندق كراون بلازا دبي قال: "كان هناك دائماً علاقات تعاون بنّاءة بيننا، ومن هنا كان الوقت أكثر من ممتاز لاختياره فندقاً رسمياً لدورة العام".

قريباً افتتاح "شيراتون خور دبي"

إنها مرحلة وضع اللمسات النهائية على فندق وأبراج شيراتون خور دبي، الذي استثمرت فيه مشاريع الملا المحدودة نحو 10 ملايين دولار أميركي ليتم افتتاحه خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر الحالي مع انطلاق الموسم السياحي الشتوي في دبي.

وتشمل المرحلة الأخيرة من أعمال التجديدات تجديد الواجهة الخارجية وتحديث الردهة والمدخل الأمامي، إضافة الى تطوير الغرف واقامة مدخل فسيح ذي مناظر طبيعية. وأوضح المدير العام للفندق **جيمس مونرو** أنه "طوال 25 عاماً كان الفندق جزءاً حيوياً من الحياة الاجتماعية في دبي ومقصداً لرجال الأعمال، وقد عرفنا عملاءنا على الدوام بتميز موقعنا على خور دبي، فكان من الطبيعي أن نغيّر الاسم من شيراتون دبي الى شيراتون خور دبي".

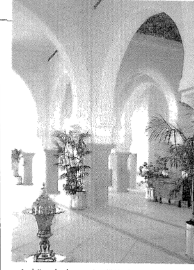


الواجهة الخارجية الجديدة لفندق وابراج شيراتون خور دبي

SIX CONTINENTS
ومشاريع جديدة

سلّطت شركة SIX CONTINENTS HOTELS الأضواء على منتجع انتركونتيننتال الجديد على ساحل البحر الأحمر، إضافة الى مشروع سيتي ستارز في القاهرة والبالغة تكلفة إنشائه 600 مليون دولار وذلك خلال معرض السفر للبحر المتوسط الذي أقيم في القاهرة.

وسيضم منتجع انتركونتيننتال جاردن ريف شرم الشيخ 450 غرفة، وقد تقرر افتتاحه خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر الحالي. أمّا مشروع سيتي ستارز، المقرر افتتاحه خلال النصف الأول من العام 2003، فيتألّف من مركز ترفيه وتسويق ومكاتب ومجمّعات سكنية إضافة الى فندقي انتركونتيننتال وهوليداي إن جديدين. وقال رئيس SIX CONTINENTS HOTELS الشرق الأوسط وأفريقيا **ريمون خليفة**: "يشكّل منتجع البحر الأحمر والفندقان الجديدان في مشروع سيتي ستارز جزءاً من مشروع تطوير رئيسي في مصر حيث سيصل عدد المنشآت الى 16 منشأة مع حلول نهاية السنة المقبلة".


بهو منتجع انتركونتيننتال جاردن ريف شرم الشيخ

رويال ميريديان البحرين: جائزة أفضل فندق

فاز فندق رويال ميريديان البحرين، مؤخراً، بجائزة أفضل فندق في المملكة بفضل أدائه المميز خلال الأشهر التسعة الماضية.

وأشاد **فرانسيسكو بوريللو**، مدير عام فندق رويال ميريديان البحرين بإنجازات المنتجع الممتازة خلال الآونة الأخيرة، قائلاً: "حصد الفندق جائزة راقية وفاز بثقة صناعة السياحة والسفر والمستهلكين على حدٍّ سواء".

وفاز المنتجع الفخم بالجائزة نتيجة لاستفتاء لقرّاء مجلة ميدل ايست ترافيل، مجلة تجارة السفر والمستهلك الناطقة بالإنكليزية، وشقيقتها مجلة الاقتصاد والأعمال، مجلة الأعمال العربية الرائدة في المنطقة.

ثالث فندق لـ ماريوت في الأردن

تفتتح ماريوت العالمية في 20 تشرين الأول/أكتوبر الجاري منتجع وادي الأردن على ساحل البحر الميت وهو ثالث فندق لها في المملكة وتملكه شركة الأعمال السياحية التابعة لشركة الفنادق الدولية العربية المالكة لفندق ماريوت عمّان.

وقال **نديم المعشر**، رئيس مجلس إدارة الشركة: "نحن مسرورون لافتتاح منتجع وادي الأردن لينضم إلى ماريوت عمّان وماريوت البتراء، ونقدّر الأداء العالي لـ "ماريوت" في إدارتها لمنشآتنا. وسيتمّ مستقبلاً افتتاح رابع فنادق ماريوت في المملكة في مدينة العقبة على ساحل البحر الأحمر.

يقع منتجع ماريوت وادي الأردن الذي يضمّ 216 غرفة على ساحل البحر الميت حيث ينخفض 400 متر تحت سطح البحر، وهو مزوّد بمختلف المرافق والتسهيلات ويبعد 40 دقيقة بالسيارة عن العاصمة عمّان.

ويمتد الفندق على مساحة 3 آلاف متر مربع وهو يقدّم خدمات ومرافق متعددة للضيوف وأهمها العلاج بطين وأملاح البحر الميت التي تتيح فوائد كبيرة في علاج العديد من الأمراض.

"فيرمونت دبي" الفندق الرسمي لمعرض "اندكس 2002"

اختارت شركة دي أم دي اندكس، الرائدة بتنظيم المعارض التجارية الدولية، "فيرمونت دبي" ليكون الفندق الرسمي لدورة هذا العام في المعرض الدولي الثالث للأثاث والتصميمات الداخلية "اندكس".

وقال نائب الرئيس والمدير العام للفندق، **مايكل كايل**: "يمتاز "فيرمونت دبي" بقربه من مركز دبي الدولي للمعارض، الأمر الذي يعني أنّ الشركات العارضة والزوّار يمثلون قطاعاً أساسياً لنا".

من جهتها مديرة المعرض في شركة دي أم جي اندكس للمعارض **كيم واليس** علّقت على أنّ الفندق والمعرض يتضاهيان بشكل مثالي، "حيث يمثّل التصميم الخارجي الرائع، وتكنولوجيا التصميمات الداخلية الراقية للفندق، مثالاً لما يمكن أن يتوقّع الزوّار رؤيته في المعرض".

يذكر أنّ معرض "اندكس" يضمّ منطقة "آراب شوب" لمنتجات التجزئة وتجهيزات المتاجر، وتشارك فيه شركات عارضة من 40 دولة، ومنها شركات من اليابان ولوكسمبورغ والمغرب تشارك للمرة الأولى.


كيم واليس ومايكل كايل



للأعمال طابع خاص
في فنادق روتانا
تمثل فنادق روتانا نموذجاً حياً لديناميكية الأعمال
في مطلع القرن الحادي والعشرين، فهي تنفرد
خدماتها عالية المستوى ودخولها إلى التقنية
الحديثة بأوسع أبوابها. وتحرص هذه
السلسة الشرق أوسطية على تقديم
الخدمات الفردية بأدق تفاصيلها، فضلاً
عن التسهيلات الوفيرة التي تضفي
على الإجتماعات والمؤتمرات الكمال
المطلق والمتعة الحقيقية. ألا تستحق
صفة المكان الأمثل لتداول الأعمال!
فنادق روتانا
في الشرق الأوسط
ابوظبي:
الروضة روتانا سويتس
المها روتانا سويتس
فندق الشاطىء روتانا
العين:
فندق العين روتانا
العريش:
كورال بيتش العريش
بيروت:
فندق جفينور روتانا
دمشق
فندق دمشق روتانا
دبي:
فندق البستان روتانا
فندق جميرا روتانا
رحاب روتانا سويتس
رمال روتانا سويتس
فندق تاورز روتانا
الشارقة:
فندق الشارقة روتانا
شرم الشيخ:
كورال بيتش تيران
www.rotana.com
ROTANA روتانا
HOTELS • SUITES • RESORTS
AGA RC/26450

شانغريلا دبي الاستعداد للافتتاح

في إطار التحضيرات للافتتاح الكبير لأضخم الفنادق العالمية في مدينة دبي، وصل فريق إداري من سلسلة فنادق شانغريلا إلى دبي لتهيئة افتتاح الفندق نظراً لاقتراب موعد الافتتاح المقرر في أوائل العام المقبل.

ويضمّ الفريق الأساسي الحالي **برنارد هاكلر** المدير العام للفندق، **شارون بيتس** مديرة المبيعات والتسويق، **أشيش نارايان** المدير المالي، **أريك كيسيرسيدر** مدير دائرة المأكولات والمشروبات، **براديب شند** مدير شؤون الموظفين و**رشا شعار** السكرتيرة الإدارية.



كيفورك دلدليان (إلى اليمين) و د. محمّد الغامدي أثناء توقيع الاتفاقية

انتركونتيننتال الإحساء: مكتب خاص في المطار

افتتح فندق الإحساء انتركونتيننتال مكتباً خاصاً في مطار الإحساء لتسهيل إجراءات رجال الأعمال ومسؤولي الشركات والمؤسسات والمسافرين، وذلك بموجب اتفاقية تعاون عُقدت بين مدير فندق الإحساء انتركونتيننتال **كيفورك دلدليان** ومدير مطار الإحساء **د. محمّد الغامدي**. ويضمّ المكتب منطقة استقبال لمساعدة الزائرين، وإنهاء إجراءات الدخول، والحجز بالفندق من المطار مباشرة، وتأمين ترتيبات السفر، وكافّة طلباتهم المتعلّقة بعقد الندوات والمحاضرات.

ويعتبر **دلدليان**: "أنّ وجود مكتب الفندق في المطار يساهم بشكل فعّال بتسهيل كافة إجراءات دخول الزائرين وتقديم الكثير من الخدمات لهم".

هوليدي إن تحتفل بعيدها الخمسين



إدارة فندق هوليداي إن بر دبي في الإمارات العربية المتحدة، تقطع تورتة عيد الميلاد

احتفلت فنادق ومنتجعات هوليدي إن بمرور 50 عاماً على تأسيسها من خلال حفلات نظمتها في جميع أنحاء الشرق الأوسط.

وفي هذا الإطار احتفل فندق هوليدي إن عمّان بالمناسبة، بحضور وزير السياحة والآثار الأردني **د. طالب الرفاعي**، وأكثر من 100 ضيف من العاملين في قطاع السياحة والسفر وعملاء وضيوف الفندق. وشملت احتفالات هوليدي كلاً من دبي (بر دبي) ومسقط وبيروت والرياض والخبر.

في هذه المناسبة قال مدير التسويق والمبيعات الإقليمي لمجموعة فنادق ومنتجعات هوليدي إن الشرق الأوسط وأفريقيا، **ديفيد اتكنسون**: "إننا فخورون بكافّة فنادقنا ومنتجعاتنا في الشرق الأوسط، ونتطلّع إلى التوسّع في المنطقة".

راديسون ساس فندق في روسيا

افتتحت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس فندقاً خامساً لها في روسيا، وقال نائب الرئيس الأول للمجموعة، **ويرنر كونديج**: "يقع الفندق الجديد في مدينة سوشي حيث سيكون ثالث فندق للمجموعة في منطقة المنتجعات بالإضافة إلى الفندقين اللذين تمّ افتتاحهما مؤخراً في موسكو وفي سان بطرسبورغ".

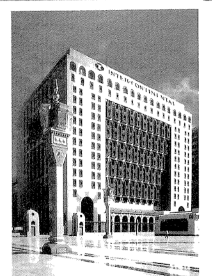
يقع الفندق في مدينة سوشي على أطراف البحر الأسود، ويضم 429 غرفة من الدرجة الأولى، و6 قاعات للمؤتمرات ومركزاً لرجال الأعمال، بالإضافة إلى قنوات القمر الصناعي المتوفّرة بـ 9 لغات والإنترنت.

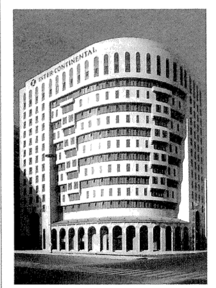
يُذكر أنّ مجموعة فنادق راديسون ساس تدير 8 فنادق في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بالإضافة إلى فنادق أخرى تحت التطوير في مصر ولبنان وتركيا.

مركز حجوزات:
Six Continents

تصدّرت السعودية قائمة مكالمات الحجز الهاتفية المجانية الواردة لمركز حجوزات Six Continents Hotels الشرق الأوسط الجديد، حيث تلقى المركز أكثر من 16000 مكالمة هاتفية مجانية في شهر تموز/ يوليو الماضي للحجز في فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال، كراون بلازا، هوليدي إن، ستيبريدج سويتس وفوروم حول العالم.

وكانت Six Continents Hotels افتتحت رسمياً في شهر أيار/ مايو الماضي المركز المذكور في دبي، وفاقت استجابة وكلاء السياحة والسفر ورجال الأعمال والجمهور التوقّعات كافة.


فندق دار الإيمان انتركونتيننتال (المدينة المنورة)


فندق دار الهجرة انتركونتيننتال (المدينة المنورة)

ماريوت في مركز دبي للطيران



نائب رئيس مبيعات ماريوت العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا سمير دقاق ومدير عام وكالات دناتا راشد النوري يقصان شريط الافتتاح

أصبحت ماريوت أول مجموعة فنادق تفتتح مكتب مبيعات عامة في مركز دبي للطيران بهدف تقديم معلومات وخدمات حول مجموعة الفنادق. كما سيتيح المكتب الجديد لعملاء ماريوت الحجز المسبق.

وأوضح نائب رئيس مبيعات ماريوت العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا **سمير دقاق** أنّ "مركز الطيران في دبي يُعد محطة واحدة للحصول على مختلف التسهيلات في مجال السياحة وهو قادر على جذب المزيد من العملاء، لذا انشأنا المكتب للاستفادة من الفرص التجارية المتاحة والوصول الى عملائنا بشكل أسهل". بدوره أشار مدير عام وكالات دناتا **راشد النوري** الى أنّ "مركز دبي للطيران يضمّ مكاتب تمثيلية لـ 33 شركة طيران إضافة الى مكاتب دناتا التي تتيح للعملاء الحجز على 100 شركة من شركات الطيران والسياحة الموجودة في المركز".

فلكلور وجوائز في مركز البستان



من اليسار: سليم الحاج، موسى الحايك، رابين تهابا، كريستين سالدانها واشين كونجو ايسو

شهد مركز ورزيدانس البستان مع انطلاق مهرجان مفاجآت الصيف إقبالاً كبيراً من المتسوقين والزوّار، واستضاف عدداً كبيراً من المشاركين والمتفرجين لمدة سبعة أيام زاخرة بالأغاني والمفاجآت التراثية والرقصات الفلكلورية في احتفالات جسّدت الموروث التراثي لدولة الإمارات والعالم العربي.

ووُزعت في مركز ورزيدانس البستان جوائز عدة، حيث استضاف المركز السحب عن جائزة العشرة آلاف درهم اليومية ضمن الحملة الترويجية "إربح المليون" التي تقوم بها مجموعة مراكز التسوّق في دبي. ومنح المركز جائزة موظف الشهر لـ **حبيب الرحمن** تقديراً لكفاءته، وجائزة "مشرف الربع الثاني" لـ **رابين تهابا**، وهي جوائز يقدّمها المركز بهدف بث روح المثابرة والتميّز لدى موظفيه.

"كونراد" تستعد للدخول إلى الخليج

تخطط سلسلة فنادق العالمية كونراد التابعة لمجموعة فنادق هيلتون، لدخول أسواق دول مجلس التعاون الخليجي من أجل تعزيز نشاطها في أسواق الشرق الأوسط. وقال رئيس فنادق "كونراد" **كليم بارتر**، أنه يتمّ درس إمكانية افتتاح أو إعادة تسمية فندق في دول مجلس التعاون الخليجي يتناسب مع معايير مجموعة كونراد العالمية، وذلك في إطار سعي الأخيرة للدخول إلى هذه الأسواق التي يتزايد الطلب فيها على هذا النوع من الخدمات.

يذكر أنّ فنادق "كونراد" في لندن وبروكسيل تستقطب العديد من السيّاح ورجال الأعمال من دول مجلس التعاون الخليجي.







رأي

الاهتمام مجدداً بالانترنت

إن الهبوط الحاد في أسهم شركات الانترنت منذ العام 2000 أحدث ردّة فعل سلبية تجاه هذه التكنولوجيا الجديدة في مختلف أنحاء العالم بعد فورة الحماس التي كانت واكبت صعود شركات الانترنت في النصف الثاني من التسعينات. فبعد موجة الانبهار بقدرات الانترنت الهائلة في مختلف قطاعات العمل والتجارة والاتصال، جاءت فترة من الخيبة المريرة من هذه الوسيلة الحديثة التي لم تحقق الآمال الكثيرة الطموحة المعقودة عليها. تمثّل ذلك في الصناعة المصرفية بتباطؤ حركة اعتماد التطبيقات على الانترنت وتوقف ظهور مصارف انترنت جديدة بسبب عدم تحقيقها أرباحاً سريعة، بل وزوال بعض مصارف الانترنت، كما في الولايات المتحدة حيث انخفض عددها إلى نحو 20 مصرفاً في العام 2002 من 40 مصرف انترنت قبل عامين فقط.

لكن هذا التفاؤل المفرط والتشاؤم الزائد في الواقع مبالغ فيهما، إذ ليس الانترنت وصفة سحرية للنجاح ولا هو مجرد تقنية حديثة مكلفة وهامشية. وقد عاد الاعتدال والواقعية إلى مواقف المصارف الغربية مؤخراً التي أخذت تبدي اهتمامها مجدداً بإمكانيات الانترنت الكبرى وآفاق استخداماته العديدة. وتتّجه الآراء نحو اعتبار الانترنت إحدى قنوات تقديم الخدمات المصرفية، إلى جانب الفروع وأجهزة الصراف الآلي والهاتف وغيرها، مع السعي إلى الاستفادة من الخصائص التي تميّزه عن القنوات الأخرى، مثل التواصل المباشر بالأسواق المالية، والقدرة على الدخول إلى الحساب من أماكن بل وبلدان مختلفة مباشرة وبالوقت الفعلي.

ومع تزايد استعمال الانترنت في التعامل المصرفي بدأت وظيفة الفرع تتغير، حيث أخذت المصارف توفّر خدمات الانترنت في الفروع نفسها في محاولة لإقناع عملائها باستخدام القنوات الآلية للعمليات المصرفية العادية ليصبح الفرع والموظفون أكثر تركيزا على الخدمات والعمليات المعقدة وغير التقليدية. وبذلك تسعى المصارف التقليدية إلى تجاوز نقطة الضعف الرئيسية التي تشكو منها مصارف الانترنت، أي عدم وجود موظفين لمساعدة أو توجيه العميل عند الحاجة، في حين تعزز قدرتها على خفض التكاليف والتي تشكل أحد أبرز إيجابيات الانترنت. كما ظهر مؤخراً اتجاه آخر يجمع بين خدمات الانترنت والخدمات الشخصية، كما في "بنك أوف أميركا" حيث أصبح بإمكان العميل الاستعانة بوسطاء الاستثمار لدى البنك في تداولاتهم في الأسواق المالية عبر الانترنت. هذا ما يشير إلى أن المصارف الناجحة في السنوات المقبلة ستكون تلك التي ستستطيع، لا الجمع بين قنوات الإيصال المختلفة فحسب، بل كذلك استعمالها بأفضل الوسائل الممكنة وأقلها كلفة.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

لبنان: مسيرة الدمج مستمرة

ترجّح مصادر وثيقة الاطلاع على أن لبنان سيشهد خلال الفترة المتبقية من العام الحالي 2002، عدداً من عمليات الدمج والتملّك في القطاع المصرفي، وثمة من يعتقد أن الأشهر الثلاثة المقبلة قد تشهد ثلاث أو أربع عمليات.

وتشير المصادر إلى أن هذه العمليات ستشمل أحجاماً مختلفة تراوح بين الكبير والمتوسط والصغير سواء كان ذلك على جبهة المشتري أم على جبهة البائع، كما أن هذه العمليات المرتقبة ستشمل مصارف لبنانية وغير لبنانية.

وكان العام 2002 شهد إتمام 3 عمليات تملّك ودمج طاولت بنك بيروت وبنك بيروت الرياض، بنك فيرست ناشونال وبنك الشركة المصرفية اللبنانية، بنك الإعتماد المصرفي وبنك كريديه ليونيه. كذلك شهد العام انتكاسة لبعض العمليات التي كان أعلن عنها ثم توقفت المفاوضات في شأنها.

السعودية: شركة معلومات للقروض الشخصية

أسّست المصارف السعودية شركة خاصة بمعلومات الائتمان العائدة إلى القروض الشخصية، وقد حصلت على ترخيص بذلك من وزارة التجارة والصناعة.

وتبدأ الشركة الجديدة بتجهيز أنظمتها الداخلية وأساليب عملها وأنظمة المعلوماتية، حيث يتوقع أن يبدأ العمل مطلع العام 2003.

وتكتسب هذه الخطوة أهمية خاصة في ضوء النمو الكبير الذي سجلته القروض الإستهلاكية والتي وصلت في الربع الأول من العام الحالي إلى 40,3 مليار ريال مقارنة بـ 9,02 مليارات في العام 1998 ونحو 12,29 ملياراً في العام 1999.

المحتويات



الرئيس الجديد لـ "بنك الإسكندرية"

إعادة هيكلة شاملة وتوفير إمكانات المنافسة والربحية

عبد اللطيف: إنتظروا لاعباً نشطاً في الأسواق

حدّد محمود عبد اللطيف الرئيس الجديد لـ "بنك الإسكندرية" ثلاثة أهداف يسعى لتحقيقها خلال المرحلة المقبلة في إطار ستراتيجية جديدة بدأ في تنفيذها منذ اليوم

■ **تعلم أنك جئت حاملاً "أجندة" وستراتيجية جديدة تستهدف تطوير الأداء داخل بنك الإسكندرية... ما هي أبرز ملامح هذه الستراتيجية وما هي الأهداف التي تسعى لتحقيقها من وراء تنفيذ هذه الستراتيجية؟!**

□ الهدف الأساسي الذي جئت أعمل من أجله هو تغيير مناخ العمل داخل البنك من الناحيتين الفنية والإنسانية. على صعيد الناحية الفنّية نسعى لتنفيذ عملية تحديث لأنظمة العمل الداخلية والتكنولوجيا لأن الحاسب الآلي أصبح أمراً مهماً ويمكن على أساسه بناء ستراتيجية طويلة المدى. والبنك يمتلك بنية أساسية قائمة ولكن توقّفت عند فترة زمنية معينة ولم يتم تحديثها، لذلك قد تكون بداية التحديث صعبة ولكن ليست مستحيلة.

وفي ما يتعلق بالقوة البشرية — 8 آلاف موظف — هناك عناصر جيدة وليس لدينا هدف بخفض عدد العمالة. الهدف أن تتم عملية تدريب مكثفة لاكتشاف الكوادر القادرة على مسايرة التطوير، ومع وجود التكنولوجيا الجيدة والإنتشار الجغرافي للبنك — يمتلك 190 فرعاً — يمكن لنا أن نطرح منتجات مصرفية جديدة. وهذه المنتجات ستستوعب عمالة ولكن بشرط تنمية مهاراتها عبر التدريب وعبر العمل كفريق واحد. فهناك خطة لعقد اجتماعات مكثّفة مع جميع المستويات الوظيفية في المرحلة المقبلة حيث يجب أن يشعر الجميع بأهمية ما يفعله في إطار الأهداف العامة للبنك. والنقطة الأخرى أنه يجب أن يكون هناك حوار مستمر وهذا يقودنا إلى تغيير المناخ العام للعمل، وتجربتي في بنك القاهرة — كان يشغل منصب نائب الرئيس — كشفت عن وجود كوادر بشرية جيدة، ولكن مع إعطاء هؤلاء الثقة والفرصة لكي يصبحوا أعضاء أساسيين في الفريق، يمكن الوصول إلى مناخ داخلي إيجابي.

■ إعادة هيكلة

وقصة الموارد البشرية جزء من خطة شاملة لإعادة الهيكلة داخل البنك نسعى لتحقيقها. فأنا، من دون موظفين يعرفون أهدافهم ويؤدون مهامهم جيداً، لا أستطيع أن أفعل شيئاً أو أحقق أية أهداف أخرى، فهؤلاء هم أداة تنفيذ الستراتيجية. فالحاجة الملّحة في المرحلة المقبلة هي التفاعل مع الكوادر البشرية داخل البنك. أيضاً لدي اتجاه "لتطعيم" الإدارة العليا ببعض العناصر الخارجية التي تمتلك خبرات معينة وسيتم ذلك عبر عملية تنسيق لدمج ومزج هذه الخبرات مع الخبرات الداخلية في البنك للوصول إلى فريق عمل قادر على التعامل مع المستقبل.

■ مقاومة التغيير

■ **أثبتت التجربة داخل بنوك القطاع العام أن ثمة مقاومة للتغيير تحدث من جانب موظفي هذه البنوك لأية عمليات تحديث، حيث يتصور البعض أن التحديث سيكون على حساب مستقبله الوظيفي. حدث ذلك في بنك القاهرة وبنوك أخرى، كيف ستتعامل مع هذه النقطة في بنك الإسكندرية؟**

□ قلت أنني أسعى إلى نوع من التفاعل مع العناصر البشرية داخل البنك تحت مظلة الشفافية لأنني كرئيس بنك أسعى للنجاح، لا يمكن أن أعمل بمفردي، الحوار والشفافية والإحتكاك في العمل اليومي ستكون أدواتي ولا بدّ أن أشرح أفكاري لموظفي البنك حتى يتفهموا الأهداف التي نسعى لتحقيقها وحتى يحدث نوع من "التبني" لهذه الأفكار. كل ذلك بالطبع سينعكس على صورة البنك في السوق وعلى علاقته بعملائه خصوصاً وأن كل ذلك سيتم بالتزامن مع تحديث أنظمة العمل والتكنولوجيا، ما يخلق روحاً جديدة داخل البنك.

وفي ما يتعلق بقضية العملاء فنحن نسعى لصياغة نوع جديد من العلاقة بحيث يصبح العميل جزءاً من منظومة العمل، وهذا العميل بالنسبة لي على رأس قائمة اهتماماتي وهناك أساليب محترمة للتعامل مع العملاء سواء كان عميلاً صغيراً يضع مدّخراته في البنك أو عميلاً كبيراً يبحث عن تمويل لمشروعه أو حتى عميلاً متعثراً. حتى هذا النوع الأخير يهمني لأن العميل المتعثّر إذا ساعدته في الخروج من مشكلته سيصبح عميلاً جيداً للبنك مستقبلاً، لأن أي بنك من دون عملاء لا يعمل ولا ينمو وهذا جزء من "الثقافة" العامة التي نسعى لتغييرها داخل البنك.

أيضاً سنهتم كثيراً بخدمة العملاء

الأول لتوليه موقعه في أصغر بنوك القطاع العام المصرية حجماً وأحدثها نشأة حيث تأسّس البنك في العام 1957.

هذه الأهداف الثلاثة هي إعادة صياغة العلاقة بين البنك وعملائه على أسس جديدة ورسم صورة ذهنية جديدة "Image" عن البنك لدى دوائر المال والأعمال ثم الحصول على حصة مناسبة في سوق العمل المصرفي في مصر خصوصاً وأن الحصة الحالية للبنك متواضعة وتراوح بين 12 و14 في المئة من إجمالي السوق.

في الوقت ذاته فإن ثمة أفكاراً جديدة على "أجندة" رئيس بنك الإسكندرية الجديد – الذي ينتمي لجيل المصرفيين الشبّان الذين تلقّوا الخبرة والمعرفة في مدرسة سيتي بنك الأميركية – وهي "أجندة" طموحة تبدأ عند خطة شاملة لإعادة هيكلة البنك ولا تنتهي عند أحلام إقليمية تخرج بالبنك من إطاره المحلي إلى آفاق رحبة من العمليات المصرفية واسعة النطاق من القروض المسوّقة إلى تمويل مشاريع الغاز والكهرباء والإتصالات في منطقة الشرق الأوسط.

"الإقتصاد والأعمال" التقت محمود عبد اللطيف في حوار شامل تناول رؤيته في إدارة البنك وستراتيجيته للمرحلة المقبلة مع إطلالة على الواقع المصرفي في مصر خلال هذه المرحلة. وهنا الحوار:

وتدريب فريق العمل على أحدث أساليب هذه الخدمة بدءاً من موظفي "الكاونتر" مروراً بمسؤولي الإستعلام وصناع قرار منح الإئتمان.

ملفات ساخنة ■

■ **هناك عدد من الملفات الساخنة التي تنتظرك في بنك الإسكندرية مثل ملفات العملاء المتعثرين والديون المشكوك في تحصيلها وتضاؤل حصة البنك في السوق. كيف ستتعامل مع هذه الملفات وكيف ستزيد حصة البنك من السوق؟!**

□ بالنسبة للمتعثّرين هناك أصول للتعامل مع هذا الملف حيث لا بدّ أن يكون هناك ثقة ومصارحة بين مثل هذا العميل والبنك، فالعميل المتعثر قد يكون ناجحاً في نشاطه الأساسي، وخاسراً في نشاطات أخرى تورّط بها.. واستمراره فيها يشكل نوعاً من الإستنزاف.

هنا يصبح دور البنك هو مساعدة مثل هذا العميل على التخلص من الأنشطة الفرعية الخاسرة والتركيز على النشاط الرئيسي المربح. ودور العميل في المقابل هو الكشف عن كل الأصول التي لديه سواء كانت من أنشطة ناجحة أو أنشطة خاسرة. أي أننا نتعامل مع العميل كوحدة واحدة وبنظرة واحدة على كل الأصول، وبالتالي يصبح اتخاذ القرار سهلاً في إطار الوضوح والشفافية. وكلما أصبح العميل صريحاً مع البنك كلما اقتربنا من الحل، وقد يكون الحل هو نصح العميل المتعثر بالتخلص من بعض الأنشطة ولو بالخسارة حتى لا تستمر عملية الإستنزاف لأن الخسارة المرحلية هنا أفضل. أساس العلاقة إذن هو أن يكون هناك ثقة حتى نستطيع التفاوض وحتى نقدّم النصيحة المخلصة والواقعية لهذا العميل.

الوصول إلى الثقة؟ ■

■ **كيف تصل بالعميل المتعثر إلى هذه الثقة المفترضة ومثل هؤلاء العملاء يتعاملون مع البنوك بحذر وتربص وسوء نية في بعض الأحيان خصوصاً في ظل مناخ عام سلبي يضغط بقوة على هؤلاء العملاء؟!**

□ أعتقد أن ذلك سيحدث تلقائياً بعد لقاء أو اثنين مع مثل هؤلاء العملاء لأن العميل المتعثر الجاد ليس لديه، كما أظن، غرض آخر سوى الخروج من عثرته وسداد التزاماته وإعادة صياغة علاقته بالبنك على نحو جيد وجديد. وجزء من تعريف العميل الجاد هو أن يكون صريحاً، أما إذا كان غير جاد فمصيره الإحالة للجهات القضائية، وأولى خطوات إثبات حسن النية من جانب هؤلاء العملاء هو الإقرار بالمديونية. ومسألة اكتشاف العميل الجاد من العميل غير الجاد في عملنا المصرفي أمر سهل حيث يتم ذلك من خلال اللقاء والمعلومات المتاحة لدى البنك ومن عدم المماطلة ومن أشياء أخرى كثيرة...

ومهمة البنك في المرحلة الأولى للتفاوض الوصول إلى هذا الإكتشاف وتصنيف العميل على أساسه.

والعميل الذي يبدأ حديثه مع البنك من منطلق أنه كان سبباً في تحقيق أرباح بالملايين للبنك في الأعوام الماضية ويطلب على هذا الأساس تخفيض المديونية أو إعادة النظر في الفوائد أو أية مطالب أخرى، فإنه يكون غير جاد من وجهة نظري في سداد التزاماته لأنه عندما حصل على تمويل من البنك كان يعلم تماماً بحجم تكلفة هذا التمويل، وأخذ هذا التمويل وأقام مشروعه ونجح وحقق أرباحاً، أيضاً مثلما حقق البنك أرباحاً. وبالتالي إذا كان قد واجه ظروف سوق غير مؤاتية أو توسّع في نشاطه بطريقة غير مدروسة أو كانت الإدارة لديه سيئة، فإن ذلك لا يعد مبرراً لإسقاط جزء من حقوق البنك التي هي في الأصل حقوق مجموع المودعين أصحاب المدخرات لدى هذا البنك.

جزء من الجدية هو الإستعداد للوفاء بالإلتزامات وإذا كنت كعميل غير قادر على الوفاء بهذه الإلتزامات حالياً نتيجة الظروف والضغوط القائمة، فهذه ليست مشكلة. هنا يبدأ الحوار والتفاوض الجادين لأن المشكلة لن تحل في شهر أو عام بل ستأخذ وقتاً. المهم هو إثبات الجدية وحسن النوايا من جانب العملاء المتعثرين والباقي على البنوك.

أيضاً فإننا لا نغفل العيوب التي شابت عملية منح الإئتمان من البنوك في الأساس لأن عملية المنح لم تكن قائمة على دراسات جادة ومعلومات دقيقة، وعمليات التوسع تمّت من دون أن يكون لدى العملاء استعداد للتوسع وبالتالي حدثت الصدمات، ورجال الأعمال لم يكونوا جاهزين نفسياً

للتوسّعات ومتغيرات السوق ومع ذلك قاموا بالتوسع وهنا حدثت المشكلة. وأنا مصلحتي كبنك عدم إغراق العملاء المتعثرين لأن هؤلاء هم الذين سأستكمل معهم مسيرتي ولا مصلحة لنا في إغلاق السوق لأنه لو تمّ إغلاق السوق ينتهي دور البنوك.

لاعب نشط ■

■ **لا تزيد حصة بنك الإسكندرية على 15 في المئة من حجم السوق المصرفية... ما هي خطتك لزيادة هذه الحصة؟**

□ القضية بالنسبة لي ليست زيادة الحصة بقدر ما نسعى لأن يصبح بنك الإسكندرية لاعباً نشطاً في السوق وذلك سيتم من خلال التركيز على نقاط القوة لدى البنك وتفعيلها. فهناك انتشار جغرافي واسع عليّ أن أستغله جيداً، أي أنني سأفعّل الفروع من خلال الدخول في منتجات جديدة مثل التجزئة المصرفية والمشروعات الصغيرة وطرح أوعية ادخارية جديدة وذلك بما يتلاءم مع الأوضاع الجغرافية والسكانية للمناطق التي يتواجد فيها البنك، أي أنني سأستفيد من الإنتشار الجغرافي الذي قد لا يتوافر للبنوك المنافسة وهذا لن يحدث إلا بعد إنجاز خطة التطوير التكنولوجي وربط الفروع بالكمبيوتر بحيث يصبح لدينا ما يسمى بالبرنامج الإئتماني الذي يحدّد القواعد العامة لتقديم المنتج أو الخدمة للعميل، وهو برنامج حقّق نجاحاً – بالتجربة – في المنتجات المصرفية التي تسمى منتجات الجملة" أو الـ" Mass Prodication" بحيث لا يكون هناك مساحة كبيرة للإجتهادات الفردية من جانب موظفي هذه الفروع، فقط يكون هناك قواعد عامة إذا تطابقت مع ظروف العميل، يحصل على الخدمة فوراً. هذا الأسلوب يسهّل الحياة داخل البنك وينوع المخاطر ويتيح طرقاً جديدة لتأمينها في حدها الأدنى. وهذا لا يمنع أننا سنعمل مع كافة الأنشطة ومع كافة أحجام العملاء مثل مشاريع الغاز والنفط والكهرباء والإتصالات التي تمثل موقعاً مهماً على خريطة التوظيف لدينا، بهدف تنويع محفظة الإئتمان كذلك العمليات التجارية العادية والقروض المسوقة دولياً. وكل ذلك، مع مرور الوقت، سيساعدني على زيادة حصتي في السوق.



اختبار سيتي بنك ■

■ **تنتمي لمدرسة سيتي بنك الأميركية وأنت أحد رموز هذه المدرسة التي تولّت قيادة العمل المصرفي في مصر مؤخراً. هناك من يعتقد أن تجربة سيتي بنك، ربما تواجه صعوبات في سوق محلية لها ظروفها الخاصة مثل السوق المصرية، وأن إمكانيات نجاح المدرسة في بلد مثل مصر تعدّ ضئيلة وأن اختباراً صعباً يواجه رموز هذه المدرسة في المواقع التي تولّوها... ما رأيك في ذلك وهل تتوقع نجاح التجربة وعلى أي أساس؟!**

□ مثل هذا الحديث الذي يتردّد حالياً في السوق المصرفية خطأ لأنك عندما تعمل في بنك عالمي تتعلم التقنية المصرفية على أصولها. تعمل في ثقافة عمل جيدة وتسعى لتحقيق أهدافك في توقيتات معينة، وأن تعمل بيدك وأن تكون جزءاً من فريق العمل. فهذه الثقافة تجعلك مؤهلاً لأن تكون "بانكر" ولديك وعي ورؤية مصرفية.

النقطة الثانية هي هل ينفع ما تعلمناه من "سيتي بنك" ويصلح للتطبيق في بلد مثل مصر أو باكستان أو ماليزيا؟ الإجابة نعم لأن قواعد العمل المصرفي واحدة في كل أنحاء العالم، فالعميل هو العميل والمشروع هو المشروع، وقرار منح الإئتمان لا تختلف قواعده، والسلعة واحدة وهي الأموال، والسوق هي السوق لا فرق في ذلك بين مصر وأميركا وباكستان.

أيضاً فنحن – كمجموعة تربّت وتعلّمت في سيتي بنك – مصريون لدينا الثقافة المحلية والخبرة بالسيكولوجيا المصرية والخبرة بالبلد كمواطنين، كل ما هنالك أن لدينا خبرة مصرفية عالمية نسعى لنقلها إلى بلادنا. لذلك كله فإنني أتوقّع بالطبع نجاح تجربة مجموعة "سيتي بنك" ولدينا في ما حدث في بنك القاهرة عبرة. ■

البنك السعودي البريطاني

احتل البنك السعودي البريطاني (ساب) المركز الأول ضمن قائمة البنوك الفائزة بجوائز مسابقة الصناديق الاستثمارية للبنوك السعودية عن أدائها لعام 2001، حيث يعتبر ساب أكبر بنك يحصل على جوائز المركز الأول بحصوله على 9 جوائز، كما بلغ عدد الجوائز التي حققها البنك 14 جائزة من ضمنها المركز الأول لجائزة أفضل مدير لأداء سنة والمركز الثاني لجائزة أفضل مدير لأداء ثلاث سنوات.

وقال **سليمان عبد الله الحمدان** نائب العضو المنتدب للخدمات المصرفية: "إن النتائج التي حققتها صناديق الاستثمار في البنك السعودي البريطاني تؤكد احتلال البنك لمكانة متميزة بين البنوك السعودية، وتعكس في الوقت نفسه الأداء المتفوّق لصناديق البنك الاستثمارية على مستوى الأسواق المحلية والعالمية، وخصوصاً أن هذه النتائج اعتمدت على بيانات الأداء على مدى الثلاث سنوات السابقة والسنة الماضية، ما عكس التفوّق المطرد لصناديق البنك السعودي البريطاني وتؤكد الاحتفاظ بمستوى الأداء المرتفع.

ومن المعروف أن تقييم صناديق الاستثمار لدى جميع البنوك السعودية يتمّ على أساس الأداء المتحقق خلال العام 2001 وأيضاً خلال ثلاثة أعوام (من 1998/12/31 وحتى 2001/12/31) ويطبّق عليها شروط مسابقة الصناديق الاستثمارية للبنوك السعودية المعدّة من قبل لجنة الاستثمار المنبثقة عن البنوك السعودية.

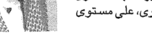
البنك السعودي الهولندي

وقّع البنك السعودي الهولندي اتفاقية مع أميركان إكسبرس (السعودية) المحدودة بخصوص قبول جميع بطاقات أميركان إكسبرس عبر نقاط بيع البنك السعودي الهولندي، حيث يملك البنك شبكة كبيرة من نقاط البيع الموزّعة في مناطق ستراتيجية حول المملكة تشمل المعارض التجارية والفنادق والمطاعم ومكاتب السفر والسياحة.

وقال **مازن خوري**، الرئيس التنفيذي لشركة أميركان إكسبرس (السعودية): "انتهى عهد عمليات الدفع اليدوية، ومن الآن فصاعداً سيشعر أعضاء بطاقة أميركان إكسبرس بفرق السرعة عند معالجة عملياتهم إلكترونياً. إضافة إلى ذلك، ستستفيد مؤسسات الخدمة من نقص أعمالها الإدارية الروتينية حيث سيتم تحويل المدفوعات إلى حسابهم البنكي مباشرة".

البنك الأهلي المتحد

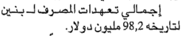
حقق البنك الأهلي المتحد أرباحاً صافية في نهاية النصف الأول من العام 2002 بلغت 32,8 مليون دولار في مقابل 27,7 مليوناً للفترة نفسها من العام 2001، أي بزيادة نسبتها 18,7 في المئة.


فهد الرجعان

وبلغ اجمالي الدخل التشغيلي في الفترة نفسها 77,4 مليون دولار في مقابل 73 مليوناً. وارتفع صافي دخل الفوائد بنسبة 11,8 في المئة واستقر الدخل الرئيسي من الرسوم، باستثناء المكاسب من بيع الاستثمارات غير القابلة للتداول وايرادات المتاجرة الأخرى، على مستوى 25 مليون دولار.

وقال رئيس مجلس الادارة **فهد الرجعان**: "استمر الاتجاه نحو التحسن المطرد في معدل الربحية وساعد على ذلك النمو في الدخل التشغيلي الرئيسي والاجراءات الخاصة بمراقبة التكاليف وادى ذلك الى تسجيل انخفاض بنحو 10 في المئة في مصاريف التشغيل.

"باديا" قرضان للسنغال وبنين


أحمد العبد الله العقيل

قدّم المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا "باديا" قرضاً لجمهورية بنين قيمته 3,15 ملايين دولار لتمويل مشروع طريق رئيسي. مدة القرض 26 عاماً منها 6 سنوات سماح وبفائدة قدرها 1 في المئة سنوياً.

إجمالي تعهدات المصرف لـ بنين لتاريخه 98,2 مليون دولار.

كما قدم المصرف قرضاً للسنغال قيمته 3,8 ملايين دولار المخصص لاستصلاح مناطق مروية. يسدّد القرض خلال 28 عاماً منها 6 سنوات سماح وبمعدل فائدة 2 في المئة سنوياً.

إجمالي تعهدات المصرف للسنغال لتاريخه 139,2 مليون دولار.

بيت التمويل الكويتي وسيتي بنك الإسلامي

أعلن كل من سيتي بنك الإسلامي التابع لـ سيتي غروب (الشركة الأم لـ سيتي بنك)، وبيت التمويل الكويتي عن تنظيمهما المشترك لتجمع قرض إسلامي دولي بنظام الإجارة لمقترض أردني والذي يعتبر الأول من نوعه في الأردن، حيث تمّ منح القرض للشركة الأردنية لخدمات الهواتف المتنقلة فاست لينك بقيمة 22 مليون دولار أميركي بفترة سداد مدتها ثلاث سنوات، لاستخدامها من أجل شراء أنظمة للاتصالات الخلوية من مورديها الرئيسيين.

وقد شارك في هذا القرض الإسلامي كل من سيتي بنك، بيت التمويل الكويتي، بيت التمويل الكويتي التركي وبنك أبو ظبي الإسلامي.

سهير العلي، مدير عام سيتي بنك في الأردن قالت: "يسرنا أننا استطعنا جلب هذه القاعدة العريضة من المستثمرين الجدد إلى الأردن





لدعم شركة أردنية كبرى مثل فاست لينك، ويسعدنا على وجه الخصوص تقديم هذا النمط البديل من التمويل وذلك من خلال سيتي بنك الإسلامي. والإهتمام الذي أبدته المصارف الإقليمية لهذا التمويل يعكس ثقة المستثمرين بالأردن وبشركة فاست لينك".

عمر السعيد، رئيس الدائرة المالية في فاست لينك قال: "نعتز في فاست لينك بأن نكون الروّاد مع شركائنا (سيتي بنك الإسلامي وبيت التمويل الكويتي) في إدخال أول تجمع قرض إجارة إسلامي دولي إلى الأردن. إننا حقاً سعداء جداً لأننا استطعنا لفت أنظار مجتمع الأعمال في الأردن وخارجه إلى مزايا التعاملات المصرفية الإسلامية ومرونتها في تلبية متطلبات التمويل الحديثة".

بنك دبي الوطني



وقعت شركة دوبال وبنك دبي الوطني عقد قرض بقيمة 100 مليون دولار لمدة عشر سنوات .

وسيساهم هذا القرض في تمويل مشروع التوسيع الذي تقوم به شركة دوبال والمعروف باسم كسترل، والذي يساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي.

وقد قام بالتوقيع من جانب دوبال المدير التنفيذي **جون بوردمان** و المدير المالي **توني سول**. ومثّل بنك دبي الوطني **دوغلاس داوي** المدير العام ورئيس ادارة الخدمات المصرفية للشركات **راجش تابر**.

سيتي بنك الإمارات

أطلق سيتي بنك الإمارات خدمة حصرية بحاملي بطاقاته الائتمانية من خلال تدشين مركز البطاقات الائتمانية التابعة لـ سيتي بنك.

وسيقوم هذا المركز المتكامل، والذي يقع ضمن فرع سيتي بنك الواقع في شارع البنوك، بتوفير خدمات الدعم والمساعدة المتخصصة لحاملي البطاقات الائتمانية والتي ستشمل التقدم بطلبات زيادة رصيد الائتمان، والإبلاغ عن فقدان البطاقات وإتمام الدفعات الخاصة بالرصيد الائتماني وغيرها من الخدمات المتعددة.

وقال **شهزاد ناقفي**، المدير الإقليمي لـ سيتي بنك في منطقة الشرق



الأوسط: "مع الزيادة المطردة التي تشهدها أعداد حاملي بطاقات سيتي بنك الائتمانية، فإن هذه الخدمة المتميزة الجديدة سترفد قائمتنا الطويلة والشاملة من الخدمات التي نقدمها لعملائنا في الدولة. وعلى الرغم من أن خدمة سيتي فون للمعاملات المصرفية الهاتفية وموقعنا على شبكة الإنترنت يشكّلان المنصة الرئيسية لخدمة عملائنا، فإن هذه الخدمة الجديدة ستسمح لعملائنا الحصول على كافة المعلومات التي يحتاجونها والمتعلّقة ببطاقة الائتمان الخاصة بهم عبر كادر متخصص ومؤهّل لخدمة العملاء، أثناء قيامهم بزيارة البنك.

بنك دبي الإسلامي



الشيخ أحمد بن سعيد والوزير خرباش يتصافحان بعد توقيع الاتفاق

وقّع رئيس دائرة الطيران المدني في دبي الشيخ **أحمد بن سعيد** على اتفاق مع بنك دبي الإسلامي لتمويل المرحلة الثالثة من توسيعات المنطقة الحرة في دبي والمقدّرة بنحو 70 مليون درهم.

وتشمل هذه المرحلة بناء مكاتب حديثة ومرافق إضافية، وتبلغ هذه الإنشاءات 24,2 ألف متر مربّع.

وقّع الاتفاق عن البنك د. **محمد خلفان بن خرباش** وزير الدولة للشؤون المالية رئيس مجلس إدارة البنك الذي أعلن أن هذا الاتفاق يعكس الدور الكبير الذي يسعى إليه البنك من خلال دعم المشاريع الحيوية.

من جهة أخرى افتتح الشيخ **سلطان بن طحنون**، وكيل ديوان



الشيخ سلطان بن طحنون (الوسط) يقص شريط افتتاح الفرع

الحاكم في المنطقة الشرقية فرع بنك دبي الإسلامي الجديد (العين مول) وهو الفرع الثاني للبنك. حضر الافتتاح عضو مجلس إدارة البنك **عبد الله ناصر بن هويليل**، والمدير العام **بطي بن درويش**، إضافةً إلى عدد من المدراء التنفيذيين والمسؤولين ورجال الأعمال والإعلام.

على صعيد آخر، كان البنك أطلق مطلع الصيف البرنامج التدريبي "اكتسب" لتدريب المواطنين.

كما وقع البنك، عقد "وكالة" إسلامية بقيمة 100 مليون درهم لمدة 4 أعوام مع مركز دبي التجاري العالمي لتمويل المرحلة الحالية من توسعة المركز.

وقّع الإتفاقية د. **محمد خلفان بن خرباش**، وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة، رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي و**محمد علي العبار**، نائب رئيس مجلس إدارة مركز دبي التجاري العالمي. حضر حفل التوقيع أيضاً **حسين سالم الميزه**، المدير التنفيذي للدائرة التجارية، و**ستيف مونرو**، المدير الإداري والمالي في مركز دبي التجاري العالمي.

وقال **د. خرباش** أن برامج التمويل الإسلامية لدى البنك توفّر لعملائها أفضل الحلول التي تلائم احتياجاتهم. كما أعرب عن سعادته للدور الذي يلعبه البنك في دعم الإقتصاد المتنامي والتطور الشامل الذي تشهده دولة الإمارات بشكل عام وإمارة دبي بشكل خاص.

وأضاف: "يسعدنا في بنك دبي الإسلامي أن نتعاون مع مركز دبي التجاري العالمي، حيث نتمكن من خلال عقد مثل هذه الإتفاقيات من



تعزيز إقتصاد بلادنا وترسيخ صورتها المشرّفة على المستوى العالمي. ونستطيع عبر توفير بدائل تمويل أفضل لعملائنا من الشركات والمؤسسات، مثل مركز دبي التجاري العالمي، أن نلعب دور الشريك في حركة التنمية الواسعة التي تشهدها دبي".

وقال **العبار** من جهته أن من شأن عقد التمويل هذا أن يتيح لمركز دبي التجاري العالمي إنجاز عمليات التوسعة ضمن الجدول الزمني المحدد. وأضاف: "يضعنا عقد التمويل المبرم مع بنك دبي الإسلامي عند مستويات جديدة على كافة الأصعدة في إطار استعداداتنا لاستضافة الاجتماعات السنوية لمجلس محافظي مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في العام 2003. إنها فترة حاسمة بالنسبة للجميع".

وتجري أعمال البناء على مدار الساعة في مشروع تطوير مركز معارض دبي العالمي ومركز دبي العالمي للمؤتمرات، الذي تبلغ تكلفته 850 مليون درهم. وسيشمل الموقع – الذي يضم حالياً برج مركز دبي التجاري العالمي – مركزاً للاجتماعات، وبرج مركز دبي التجاري العالمي 2، ومجمعاً للتسوق، إلى جانب عدد من المنشآت الأخرى.

بنك ABC الإسلامي يطرح بطاقة "البراق"

طرح بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي (ش.م.ب.م.) أول بطاقة ائتمان إسلامية، تعتبر الأولى من نوعها التي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ومن المتوقع أن تحظى بقبول واسع من قبل العملاء الذين يفضّلون التعامل في البطاقات الائتمانية المقبولة شرعاً.

وفي هذا الصدد أسس بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي في وقت سابق شركة خاصة أطلق عليها الشركة الدولية للائتمان، تأخذ على عاتقها كافة الترتيبات الخاصة بإصدار البطاقة المذكورة.

بدأ البنك بإصدار البطاقة إلى عدد من موظفيه وعملائه من الشركات، على أن يتمّ إصداره لعموم الأفراد والشركات الراغبة في وقت قريب من خلال البنوك المساهمة في الشركة الدولية للائتمان (ش.م.ب.م.)، لذلك فإن البنك يرتّب الآن اتفاقيات المساهمة مع عدد من البنوك المحلية والإقليمية التي أبدت استعدادها للمساهمة في الشركة سواء من خلال أسهم الفئة (أ) أو أسهم الفئة (ب).

وقد أُطلق على البطاقة الجديدة اسم (البراق) تيمّناً بإسم الدابة التي حملت الرسول (صلعم) في رحلة الإسراء والمعراج لتدل على السرعة والثقة في إنجاز المعاملات.

وقال **محمد عبد اللطيف بوقيس**، المدير العام لبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي: "إن بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي (ش.م.ب.م.) دعا البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الرئيسة للمشاركة في أسهم (الفئة ب)، بما يسمح لهم القيام بإصدار البطاقة الائتمانية التي طرحها البنك إلى عملائهم من الأفراد والشركات في بلدانهم.

كما عقد البنك اتفاقية مع شركة الخدمات المالية العربية، وهي شركة زميلة للمؤسسة العربية المصرفية لتتولى مهام إصدار البطاقة وتقديم العون الفني علاوة على مهام التشغيل والتحصيل".

انضمام Julius Baer لمركز دبي المالي

أكّد البنك السويسري Julius Baer مشاركته في تأسيس مكتب جديد في مركز دبي المالي العالمي، وسيكون هذا المكتب نائباً عن المركز الرئيسي في منطقة الشرق الأوسط والمناطق الإقليمية وإنه من المتوقع أن تكون المكاتب جاهزة للعمل في كانون الثاني/ يناير 2003.

إن Julius Baer هو أكبر البنوك المستقلة الخاصة على مستوى البنوك السويسرية المحلية، حيث يوفر العديد من الخدمات مثل الاستثمار، الاستشارات، إدارة الأموال، خدمات السمسرة، إلى جانب العديد من الخدمات المصرفية الأخرى المقدمة للأفراد أو المؤسسات على نطاق عالمي.

بنك الخليج الأول



عبد الحميد سعيد (اليمين) وأكرم جوهري مدير عام GBM

منحت وكالة "كابيتال انتيليجانس"، إحدى الوكالات العالمية العاملة في مجال تصنيف البنوك والمؤسسات المالية درجة تصنيف استشاري (BBB-) إلى بنك الخليج الأول على مستوى القوة المحلية للبنك، والعملات الأجنبية على المدى الطويل.

وتضمّن تقرير وكالة "كابيتال انتيليجانس" الاستقرار المالي الذي يشهده بنك الخليج الأول، موضحاً نقاط القوة والأداء المتميّز لإدارة البنك، وتحديد ستراتيجيات نمو الميزانية العمومية للبنك وتنويع مصادر الدخل.

كما ذكر التقرير أيضاً نظم الرقابة الداخلية الفعّالة والقوية التي يتبعها البنك، وكذلك خبرة وكفاءة موظفي البنك في كافة المستويات الإدارية، وأشار التقرير إلى النوعية الجيدة لمحفظة القروض في البنك والتي تحسنت بصورة ملحوظة خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

وقد حقق البنك نمواً ملحوظاً في الدخل والإيرادات خلال العامين 2000 و2001 حيث زادت الأرباح من 50 مليون درهم العام 2000 إلى 62 مليوناً العام 2001. وتمّ التركيز على تنويع مصادر الدخل وتحسين نظام الرقابة في المعاملات والنظم، كما اتخذ البنك خطوة أخرى إلى الأمام عندما قام بإدراج أسهمه في سوق أبو ظبي للأوراق المالية، مؤكداً بذلك التزامه في الإفصاح عن بياناته المالية الربع سنوية للمساهمين.

من جهة أخرى، فازت شركة GBM الممثل العام للتسويق والخدمات لشركة IBM، بعقد لتحديث البنية التحتية لتقنية المعلومات في بنك الخليج الأول، عبر تركيب أجهزة IBM المتطورة لتشغيل تطبيق مصرفي أساسي جديد من تيمينوس/ جلوبوس.

وقال **عبد الحميد سعيد**، الرئيس التنفيذي للبنك: "إننا نسعى لتقديم خدمات ومنتجات مصرفية متميزة لعملائنا. وفي سبيل ذلك نحن نعمل على تحسين خدماتنا من خلال وسائل مبتكرة، وتقنية المعلومات التي تمكّننا من تطبيق ستراتيجيتنا"، مضيفاً إلى أن التقنية التي تقدمها IBM تفوقت على العروض التي قدمتها الشركات الأخرى وتطابقت مواصفاتها ومعاييرنا أثناء عملية التقييم.

بنك الخليج المتحد

وافق بنك الجزائر المركزي على طلب بنك الخليج المتحد – البحرين التابع لشركة مشاريع الكويت "القابضة"، منحه ترخيصاً لفتح بنك في الجزائر لتقديم كافة الخدمات المصرفية تحت اسم بنك الخليج الجزائر.

وتأتي هذه الخطوة في إطار توجهات شركة المشاريع لتعزيز تواجدها واستثماراتها في منطقة شمال أفريقيا حسبما أعلن العضو المنتدب لـ بنك الخليج المتحد **مسعود الحيات**.

و قال **عبد الكريم الكباريتي** الذي سيترأس البنك الجديد الذي يساهم فيه إلى جانب البنك المتحد، البنك الأردني الكويتي وتونس العالمي بأن السوق الجزائرية تعتبر من الأسواق العربية الكبرى وتتميز بنشاط واسع وآفاق واعدة. كما أن تعزيز النشاط الاقتصادي للقطاع الخاص العربي سيطوّر الاستثمار، ويوفر قاعدة مهمة لتوسيع العلاقات على مختلف الأصعدة.

بنك البحرين الدولي

أعلن بنك البحرين الدولي (البحرين) أن أرباحه الصافية في النصف الأول من العام 2002، بلغت 2,2 مليون دولار أميركي. وبلغ الدخل التشغيلي للبنك 12,5 مليون دولار أميركي للفترة نفسها. وبالنظر إلى الضعف السائد في أسواق سندات الشركات رأى البنك أنه من الحكمة اعتماد مخصصات إضافية بقيمة مليوني دولار أميركي في الربع الثاني من السنة بحيث يبلغ مجموع المخصصات 4 ملايين دولار أميركي للعام حتى الآن.

وفي 30 حزيران/ يونيو 2002 انخفضت الموجودات بنسبة 16 في المئة بحيث بلغت 748 مليون دولار أميركي مقارنة بنهاية العام 2001، فيما واصل البنك تخفيض معاملاته في الأوراق المالية للشركات الأميركية. ونتيجة لهذا التخفيض في الميزانية العمومية، حصل تحسّن في معدل كفاية رأس المال للبنك بحيث بلغ 26,4 في المئة مقارنةً بمعدل قدره 25 في المئة في نهاية العام الماضي.

وقال **روبن ماكلفيني**، الرئيس التنفيذي للبنك: "في ضوء الأداء المخيب للآمال في العام 2001 واستمرار الاضطراب على نطاق واسع في الكثير من الأسواق الاستثمارية، فإن هذه النتائج نصف السنوية تضع البنك في المسار السليم نحو الانتعاش التدريجي المتوقع في إيراداته التي تنبأنا بها في مطلع هذا العام".

من جهة أخرى، قرر بنك البحرين الدولي بيع محفظته من سندات الشركات الأميركية والأوروبية بالكامل متوقعاً خسارة بين 70 و80 مليون دولار. واتخذ البنك هذا القرار نتيجة لعاملين:

• فرضت الأوضاع السائدة في السوق ضغوطاً مؤقتة على السيولة المتوفرة للبنك، وسيساعد العائد النقدي الصافي الناتج من عملية البيع – الذي سيبلغ نحو 58 مليون دولار بعد سداد قيمة جميع تسهيلات إعادة الشراء ذات العلاقة – على دعم متطلبات السيولة الجارية ومساعدة البنك في مفاوضاته القادمة مع المقرضين لإعادة تمويل ديونه الحالية.

لقد كانت الثمانية عشر شهراً الأخيرة أسوأ فترة حتى الآن بالنسبة لسندات الشركات ذات العائد المرتفع، فقد واصلت الأسعار انخفاضها المتواصل منذ انتهاء نصف السنة الماضي وتبدو احتمالات الانتعاش غير مؤكدة في الوقت الحاضر. ويعتقد البنك أنه من الأفضل تخفيض حجم خسائره والخروج من هذا النشاط في الوقت الحالي بدلاً من مواجهة خطر التعرّض لمزيد من الانخفاض في قيمة السندات.

وبعد استكمال مبادرة بيع السندات وفي ضوء الحسابات المرحلية سيكون بنك البحرين الدولي في وضع يتيح له إعادة هيكلة رأس ماله. وسيقوم مجلس إدارة البنك بعقد اجتماع غير عادي للجمعية العمومية لمساهمي البنك للنظر في الحسابات، وكذلك لبحث الاقتراح الخاص بطرح إصدار للحقوق لإعادة رسملة البنك، كما خصص المجلس وديعة بقيمة 16 مليون دولار تودع في البنك ومن المتوقع تحويلها إلى أسهم كجزء من إصدار الحقوق المذكورة.

البنك الإسلامي للتنمية يصدر صكوكاً إسلامية

أحمد محمد علي

يعتزم البنك الإسلامي للتنمية الدخول في سوق رأس المال الدولية، والأسواق الإسلامية الدولية من خلال إصدار أولي للصكوك.

وأوكل البنك إلى سيتي غروب أن تتصرف بصفتها المدير الرائد وسيتي إسلاميك انفستمنت بنك (شركة مساهمة) وهي الأداة المكرّسة للصيرفة الإسلامية، لكي تمارس دور المستشار الإنشائي لتلك الصكوك.

كما يعتزم البنك الإسلامي للتنمية الحصول على تصنيف ائتماني دولي من مؤسسات موديز انفستورس سيرفس، وستاندرد آند بورز وفيتش راتينغز (Moody's Investors Service, Standard & Poor's and Fitch Ratings). وقد تمّ الاحتفاظ بـ سيتي غروب مستشاراً للتصنيف الائتماني للبنك لهذه العملية.

والبنك الإسلامي للتنمية، الذي أُنشئ بمقتضى اتفاقية تأسيسه في العام 1975، هو المؤسسة المالية متعددة الطرف الأولى للعالم الإسلامي. ويتمثل هدف البنك في دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء، مجتمعة ومنفردة، وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية. وقد بلغ عدد الدول الأعضاء حتى الوقت الراهن 54 دولة.

وبمقتضى قرار مجلس المحافظين تمّت زيادة رأس المال المكتتب للبنك من 4,1 مليارات دينار إسلامي (5,19 مليارات دولار أميركي) إلى 8,1 مليارات دينار إسلامي (10.26 مليارات دولار أميركي). وبلغ إجمالي قيمة المشاريع المعتمدة منذ إنشاء البنك أكثر من 18,2 مليار دينار إسلامي (نحو 23,05 مليار دولار أميركي).

البنك التجاري القطري

رفعت "موديز" تقييم الودائع بالعملات الاجنبية طويلة الأجل لدى البنك التجاري القطري بمعدل نقطتين اي من (Baa2) الى (A3). وظل تقييم "موديز" للودائع الاجنبية قصيرة الاجل بمعدل (Prime-2) وتقييم القوة المالية (D+).

وقال **جاي مينون** رئيس مجموعة المخاطر في البنك: "نحن سعداء بذلك لأنه يعكس التقدير للتطور السريع لاقتصاد قطر وللموقع الذي يحتله البنك".

من جهة اخرى، أعيد انتخاب مدير عام البنك التجاري القطري عضواً في المجلس العالمي لـ "داينرز كلوب انترناشونال" لمدة عامين كممثل لمنطقة الشرق الاوسط.

بنك باركليز / مصر

أصدر بنك "باركليز" خدمة جديدة لعملائه الذين يدّخرون أموالهم واستثماراتهم مع بنك خارج موطنهم. تهدف الخدمة الجديدة إلى حماية ونمو الثروة وتأمين المدخرات وتقديم تسهيلات في التمويل.

وذكر بيان للبنك أن المدخرات المقصودة والمستهدفة من الخدمة الجديدة هي التي تجمع بين مبالغ الشيكات ذات الفائدة العالية بفترة سماح لمدة 60 يوماً للحساب المتوسط المدى وفترة للإيداع بالنسبة للحسابات طويلة المدى مشيراً إلى أن هذه الخدمات متوفرة بالعملات الثلاث اليورو والدولار والجنيه الإسترليني.

وقال **روبرت كلارك** مدير بنك باركليز في الشرق الأوسط أن المرحلة الحالية تستدعي قيام البنوك بإنتاج مزيد من الخدمات المحلية لعملائها في جميع أنحاء العالم مع دعم شبكات الإنترنت والتليفونات البنكية وماكينات السحب النقدي.

وأضاف بيان البنك أن نظام الإدخار الجديد يتيح للعملاء الثقة لمعرفة أن استثماراتهم في حماية ومعرفة حساباتهم مباشرة عبر شبكة الإنترنت في أي وقت من الليل أو النهار.

بنك عمان الدولي



طرح بنك عمان الدولي بطاقته الجديدة "فيزا شب كارد" (ببطاقتيها البلاتينية والذهبية) ليصبح البنك الأول في عمان الذي يلبي احتياجات الدفع الخاصة، فضلاً عن الإهتمامات الأمنية لزبائن التعاملات المصرفية الخاصة.

وقال **سليمان الكندي** نائب المدير العام، رئيس الخدمات المصرفية في بنك عمان الدولي: "أخذنا زمام المبادرة وقدمنا جيلاً جديداً من البطاقات ذات التقنية المتطوّرة التي توفر أقصى درجات الأمان لحامليها، كما أن بطاقة بنك عمان الدولي هذه، تترجم اهتمام البنك المتواصل لتلبية متطلبات زبائنه وتزيد من مستوى ثقتهم في استعمال البطاقات كوسيلة للدفع، والتي سبق لهذه الثقة أن اهتزت بفعل بعض عمليات التزوير. إن تقنية البطاقات متطوّرة جداً بحيث يصعب تزويرها وبالتالي فإنها تشكل حاجزاً يحول دون الإحتيال والتزوير.

مصرف الشامل



سعيد المرطان

اشترى مصرف الشامل حصة قدرها 51 في المئة في رأس مال شركة فيصل المالية (سويسرا). وتعمل الشركة بالتعاون مع كبريات المؤسسات المالية العالمية ذات السمعة العريقة حيث تقدم تشكيلة واسعة من المنتجات المبتكرة التي تتلاءم مع احتياجات الزبائن والمتفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. تشمل هذه المنتجات والخدمات قطاع العقارات، وتمويل التجارة وأسواق المال، والإجارة.

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

	نسبة التغيّر الشهري	نسبة التغير السنوي
المؤشر المركّب للأسواق العربية	-1.16%	+6.05 %
مؤشر السعودية	+0.32%	+5.51%
مؤشر الامارات	-3.18%	+7.35%
مؤشر الكويت	+0.38%	+13.90%
مؤشر مصر	-2.94%	-4.89 %

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2002/9/21	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1,014.99	-1.16	6.05
المؤشر المركّب لدول الخليج	1,240.79	-0.79	8.83
مؤشر الامارات	1,095.37	-3.18	7.35
مؤشر السعودية	1,227.63	0.32	5.51%
مؤشر قطر	1,745.58	-4.42	28.81
مؤشر عمان	732.46	0.00	19.69
مؤشر الكويت	1,665.63	0.38	13.90
مؤشر البحرين	814.37	-1.22	2.41
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	872.29	-5.21	-2.41
مؤشر فلسطين	607.34	-16.75	-25.56
مؤشر لبنان	554.34	-7.14	-6.48
مؤشر الأردن	1,042.73	-3.53	1.46
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	400.86	-2.40	-10.42
مؤشر تونس	739.37	0.60	-11.08
مؤشر المغرب	551.13	-2.56	-15.49
مؤشر مصر	292.33	-2.94	-4.89

*القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

ومن المتوقع أن ينتج عن الجمع بين القدرات العالمية لشركة فيصل المالية مع تلك التي يتمتع بها مصرف الشامل، توفير فرصة هائلة للتنسيق الفعّال بين أنشطة هاتين الشركتين الشقيقتين، وهو الأمر الذي سيؤدي إلى تعزيز قدرة مصرف الشامل لتحقيق أهدافه في التوسّع في نشاطاته في الأسواق المحلية والإقليمية، كما سيفتح نافذة ضخمة للتوسّع في عملياته في الأسواق الغربية.

وكان مصرف الشامل طرح مؤخراً منتجين مبتكرين وهما تمويل الشامل الذي يفي بصورة خاصة باحتياجات المستهلكين من السيولة المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية إلى جانب بطاقة الربان الإسلامية الائتمانية التي تعتبر أول بطاقة من نوعها يطرحها أي مصرف إسلامي وتتيح لحاملها الخصائص نفسها التي توفرها بطاقات الائتمان التقليدية ولكنها في الوقت نفسه متفقة تماماً مع أحكام الشريعة الإسلامية الغرّاء. ومن خلال شركة فيصل المالية سيشق هذان المنتجان، فضلاً عن منتجات الشامل الأخرى طريقهما إلى الأسواق العالمية.

me Bank:
فتح حساب الـ100 ألف



سجل meBANK، الذي يقدم خدماته المصرفية على مدار الساعة في مجموعة بنك الإمارات في الثالث من آب/اغسطس الماضي فتح الحساب الرقم 100,000 في المصرف. واحتفاءً منه بهذه المناسبة العظيمة قام المصرف بمنح صاحب الحساب شهادة meFORTUNES بقيمة 5000 درهم.

وقال **لويس إيه سكوتو**، المدير العام في قسم الخدمات المصرفية للأفراد في مجموعة بنك الامارات: "سررت عندما علمت أن السيد **جوندا** قد أصبح العميل الرقم 100,000 في meBANK، انه لشيء رائع حقاً، وانجاز عظيم meBANK، ولهذا أردنا مكافأته.

صندوق البنك الإسلامي للبنية الأساسية

تمّ في سلطنة بروناي تدشين مقر المركز الإقليمي لصندوق البنك الإسلامي للتنمية للبنية الأساسية.

ويعتبر هذا الصندوق – رأس ماله 1,5 مليون دولار – الأول من نوعه الذي يركّز على تنمية البنى التحتية في البلدان الإسلامية.

ومن المساهمين في الصندوق إلى البنك الإسلامي للتنمية، حكومة البحرين، صندوق التقاعد السعودي، سلطان بروناي وسواهم.

محفظة الضمان:
نمو 33,2 في المئة

أعلن **شهاب محمد قرقاش** عضو مجلس إدارة محفظة الضمان أن المحفظة نمت بمقدار 2,54 في المئة خلال شهر تموز/يوليو المنصرم أي بمقدار 33,17 في المئة منذ انطلاقها في شهر تموز/يوليو 2001. وبذلك تكون المحفظة قد رصدت أفضل أداء بين المحافظ الاستثمارية المحلية الأخرى ومؤشر بنك أبو ظبي منذ انطلاقها.

وقال **مصطفى فريد** مدير أول في المحفظة: "إن الدلائل تشير إلى وجود تفاؤل قوي لدى المستثمرين في السوق مع توقعاتنا لاستمرار هذا التحسن في الأسعار وحتى نهاية العام ليصل هذا النمو إلى حدود 10 – 12 في المئة.

أميركان إكسبرس
في السعودية

يزداد اسم أميركان إكسبرس في النمو سريعاً عبر المملكة مع توقيع عدد من البنوك الرئيسية اتفاقيات لقبول بطاقات أميركان إكسبرس عبر نقاط البيع الخاصة بهم.

بتوقيع هذه الاتفاقيات، يستفيد أعضاء بطاقات أميركان إكسبرس ومؤسسات الخدمة على حد سواء، من تضاعف سرعة معالجة العمليات، ذلك إضافة إلى أن مؤسسات الخدمة التي تقبل بطاقات أميركان إكسبرس ستستفيد أيضاً من نقص عدد المعالجات الورقية عند تحويل المدفوعات إلى حسابهم المتّفق عليه مباشرة.

ومع أن منتجات أميركان إكسبرس قد توفّرت للعملاء ومؤسسات الخدمة والشركات في المملكة منذ ما يزيد على 20 عاماً، إلا أن تأسيس شركة أميركان إكسبرس (السعودية) المحدودة كشركة مساهمة مملوكة مناصفة مع البنك السعودي للإستثمار قد أدّى إلى توسّع الخدمات المقدّمة لأعضاء أميركان إكسبرس ومؤسسات الخدمة في المملكة. وتقدّم أميركان إكسبرس (السعودية) المحدودة الآن للمقيمين في المملكة مجموعة كاملة من منتجات بطاقات الإعتماد، بما فيها البطاقات الشخصية (الخضراء والذهبية والبلاتينية) وبطاقات الشركات (الكبيرة والصغيرة). وتتمتع كل من هذه المنتجات بالقيم المعروفة عالمياً التي جعلت من بطاقات أميركان إكسبرس الرفيق الأمثل في السفر، مثل عدم وجود حدّ مسبق للصرف وإمكانية صرف النقد حول العالم والتأمين ضد حوادث ومتاعب السفر وتوّفر خدمة العملاء على مدار الساعة وإمكانية الحصول على بطاقات بديلة عند الطوارئ. ■



نحن جاهزون لاستقبال تقنية المعلومات.

فهل أنت كذلك؟



باعتباره الحدث الأشهر والأكثر اهمية في الشرق الاوسط. فإن معرض جيتكس يواصل تقديم أبرز واكثر العلامات التجارية تطوراً في مجالات اجهزة الكمبيوتر. نظم الاتصالات والتطبيقات.

يقوم معرض جيتكس بعرض أحدث المنتجات والحلول التكنولوجية إضافة الى منتجات الصناعات الأكثر تطوراً.

ترقبوا أيضاً معرض سوق الكمبيوتر والذي يحظى بنجاح كبير ويعتبر حدثاً رئيسياً لعرض أحدث منتجات تقنية المعلومات. يقام هذا المعرض في مركز معارض مطار دبي. في القاعة الغربية
من ١٢ الى ١٨ اكتوبر ٢٠٠٢.
هناك خدمات نقل مجانية من والى
مركز دبي العالمي للمعارض.

هذه هي تقنية المعلومات

للتجار ورجال الأعمال فقط

الأوقات:
١٣ اكتوبر: ١ بعد الظهر حتى ٧ مساء
١٤-١٧ اكتوبر: ١٠ صباحا حتى ٧ مساء

رسوم الدخول:
تذكرة ليوم واحد - ٢٠ درهم
تذكرة لخمسة أيام - ٦٠ درهم

مركز دبي التجاري العالمي (ذ.م.م)
ص.ب ٩٢٩٢، دبي، إ.ع.م.
هاتف: ٣٣٢١٠٠٠ (٩٧١٤+)
فاكس: ٣٣١٨٠٣٤/٣٣٢٩٠٠٦ (٩٧١٤+)
بريد إلكتروني: info@dwtc.com

www.dwtc.com

١٣ - ١٧
اكتوبر ٢٠٠٢

جيتكس هو حدث "للتجار فقط"

ملتقى صناعة تقنية المعلومات













Official Shipping Contractor



Official Travel Agent



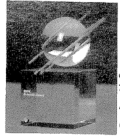
Official Carrier

لمزيد من المعلومات عن جيتكس دبي ٢٠٠٢، الرجاء ملء هذه القسيمة بالمعلومات وإرسالها بواسطة الفاكس الى ٣٣٢٩٠٠٦ أو ٣٣١٨٠٣٤ (٩٧١٤+)

الإسم: ________ الوظيفة: ________ الشركة: ________

العنوان: ________ هاتف: ________ فاكس: ________ البريد الإلكتروني: ________

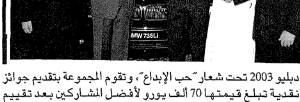
بي أم دبليو: نتائج مالية باهرة


جائزة بي أم دبليو للإبداع العلمي

حققت مجموعة بي أم دبليو نمواً في مبيعاتها بلغ 50 في المئة خلال السبعة أشهر الأولى من العام الحالي. وقد وصل عدد السيارات المباعة من طرازي بي أم دبليو وميني في الشرق الأوسط إلى 5388 سيارة مقارنة بـ 3602 سيارة في الفترة ذاتها من العام الماضي. واعتبر المدير الإقليمي لمجموعة بي أم دبليو الشرق الأوسط **روبرت بايلي ماكيوان** أن "العام الحالي سيشهد مزيداً من النمو بالنسبة للمجموعة. ولا شك في أن هذا النمو كان نتيجة استمرارية نهج الرقي في تصنيع سياراتنا والتزام وكلائنا بتقديم أعلى مستويات الخدمة واستثماراتنا في المنطقة".

وكانت مجموعة بي أم دبليو الشرق الأوسط أصبحت أول شركة في المنطقة تقدّم تقنية "هولوغرام" لعملائها من خلال إطلاقها سيارة بي أم دبليو الفئة السابعة الجديدة في عرض جمع بين تقنية "هولوغرام" وعناصر حقيقية من الحياة، الأمر الذي شكّل عرضاً ثلاثي الأبعاد فريداً من نوعه.

من جهة أخرى، دعت مجموعة بي أم دبليو الطلبة الجامعيين والعلماء في منطقة الشرق الأوسط للمشاركة في مسابقتها العلمية الدولية التي تقوم بتنظيمها للإبداع والمبدعين. وتنعقد جائزة بي أم دبليو 2003 تحت شعار "حب الإبداع"، وتقوم المجموعة بتقديم جوائز نقدية تبلغ قيمتها 70 ألف يورو لأفضل المشاركين بعد تقييم الإبداعات المقدمة من لجنة عالمية مؤهلة.



على صعيد آخر، تقوم مجموعة بي أم دبليو وشركة المركز الميكانيكي للخليج العربي بحملة ترويجية لسيارتها بي أم دبليو Z3 رودستر المكشوفة في مركز برجمان في دبي. وبموجب هذه الحملة، يحصل كل من يشتري سيارة Z3 رودستر على قسائم تسويقية بقيمة 25 ألف درهم. وأشار مدير التسويق الإقليمي لمجموعة بي أم دبليو الشرق الأوسط **إيهاب شولي** إلى أن الهدية النقدية تُعتبر الأكبر والتي تقدّمها شركة صانعة للسيارات على مستوى الإمارات، وربما في الشرق الأوسط.

... و3 طرازات جديدة

طرحت مجموعة BMW الشرق الأوسط 3 طرازات جديدة للسنة المقبلة 2003 هي سيارات "ALPINA Z8"، "B3"، و "B10". وفي كلمة ألقاها في حفل تدشين تشكيلة طرازات ALPINA، قال المدير العام لمجموعة BMW الشرق الاوسط **روبرت بايلي – ماكيوان**: "تنفرد كل سيارة من سيارات ALPINA عن غيرها من السيارات بشخصية مختلفة تماماً" مضيفاً أن "نجاح BMW ALPINA في أسواق الإمارات منذ طرحها قبل عامين ساهم في فتح المجال أمام طرح هذه الفئة من السيارات في سائر أسواق دول مجلس التعاون الخليجي". وتتوزع الشركتان الوكيلتان لسيارات BMW في الإمارات (المركز الميكانيكي للخليج العربي وشركة أبو ظبي للسيارات) بيع 100 سيارة ALPINA في أسواق الإمارات بحلول سنة 2005.



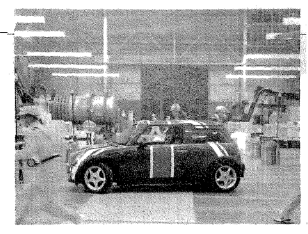
هيرتز مصر ... واليمن



ميتسوبيشي ضمن قائمة خدمة الليموزين

طرحت هيرتز مصر خدمة ليموزين هاتفية على مدار الساعة لتأجير السيارات لكافة أنحاء القاهرة الكبرى، وتضم قائمة سيارات خدمة الليموزين سيارات سيلفر، ميتسوبيشي ولانسر.

إلى ذلك، عززت هيرتز اليمن أسطول سياراتها بمجموعة من أحدث مركبات الدفع الرباعي 4×4. وأكّدت عزمها على تحديث أسطول سياراتها قبل نهاية العام الجاري بمجموعة جديدة من سيارات تويوتا لاند كروزر، تويوتا برادو، نيسان باترول، سوزوكي غراند فيتارا، وسيدان تويوتا كامري.



ميني كوبر
نجمة هوليوود

تدخل سيارة ميني كوبر عالم هوليوود لتشارك الممثل العالمي **مايك مايرز** في آخر أفلامه "جولد ممبر". وقد تم تصميم نسخة خاصة من هذه السيارة المميّزة لتكون سيارة التجسس المثالية. وأوضح مدير فريق إدارة وتطوير ماركة ميني **تورستين مولر - استوف** انه "بعد هذا الدور المميز لسيارة ميني، فإننا نتطلع قدماً لمزيد من المشاركات والتألق في هوليوود". وسيقوم الوكلاء المعتمدون لسيارة ميني في الشرق الأوسط بعرض خاص للفيلم.

فولفو: 75 عاماً
من السلامة



مدير المبيعات والتسويق لفولفو في شركة المشروعات التجارية نك أجروتيس، الفائز مانيش بالاني، والمدير الإقليمي في شركة بانج أند أولفسن جيسبر ساندر

عندما تأسست شركة فولفو منذ 75 عاماً، تركّزت خطتها الصناعية واهتماماتها الأولية حول سلامة الإنسان، وهذه القيّم الأساسية لم تتغير حتى يومنا هذا. وقد أشار المدير الإقليمي لشركة فولفو العالمية في منطقة الخليج **جراهام كارمايكل** إلى أنه "على الرغم من أن اسم فولفو بات مرتبطاً بصورة جديدة، فإننا لا نزال نعمل على ابتكار وتطوير خصائص السلامة في سياراتنا".

من جهة أخرى، قام العديد من العملاء على مدى الأشهر القليلة الماضية بزيارة معارض المشروعات التجارية لسيارات فولفو في دبي والإمارات الشمالية لتجربة قيادة سيارة فولفو الجديدة، وحصل الفائزون الثلاثة على نظام سمعي بالغ التطور من شركة بانج آند أولفسن الدانماركية. وتشير هذه الحملة الترويجية لتجربة القيادة، والتي نظمت في كافة دول مجلس التعاون الخليجي، إلى بداية مرحلة تعاون بعيد الأمد بين فولفو وبانج آند أولفسن في الشرق الأوسط.



كاديلاك سي تي اس الجديدة كليا

كاديلاك سي تي اس
تصل قريباً

تصل سيارة كاديلاك سي تي اس الجديدة إلى صالات عرض جنرال موتورز في الشرق الأوسط، وسط توقّعات بتحقيقها نجاحاً مماثلاً لما تحققه في الولايات المتحدة. وكان الإقبال على سيارة سيدان الجديدة من كاديلاك أدى مؤخراً إلى رفع مستوى الإنتاج من 30 إلى 40 ألف وحدة. وتوقّع مدير التسويق الإقليمي في ساي وكاديلاك وهامر **فادي غصن** أن يتم طرح السيارة للبيع في المنطقة أواخر تشرين الأول/أكتوبر الحالي. يذكر أن سي تي اس هي أول سيارة يثمر عنها الاستثمار الذي وظفته كاديلاك بقيمة 4 مليارات دولار في تشكيلة من الطرازات الجديدة ومراكز التصنيع العصرية.

نتائج رولز رويس
حسب التوقعات

أعلنت رولز رويس بي أل سي أن نتائجها للنصف الأول من العام 2002 تتماشى مع التوقّعات التي سبق الإعلان عنها. وأشار رئيس مجلس إدارة الشركة **رالف روبنز** إلى انه كانت لدى الشركة مجموعة متوازنة من الأنشطة وتمتعت بمراكز وأوضاع قوية في السوق إضافة إلى قاعدة متنامية من معاملات ما بعد البيع وانخفاض معدلات التكاليف.

وأضاف أن متوسط الديون الصافية كان مماثلاً لنفس المعدل في النصف الأول من العام الماضي، كما تحسّن وضع السيولة. وقد بلغت الأرباح الإجمالية قبل احتساب الضرائب والبنود الاستثنائية وبنود غير المتاجرة 104 ملايين جنيه إسترليني. كذلك انخفضت المبيعات بنسبة 9 في المئة وبلغت قيمتها 2756 مليوناً، وشكّلت إيرادات خدمة ما بعد البيع 41 في المئة من المبيعات في منتصف العام.

جاغوار تسجّل أرقاماً قياسية

تمكّنت جاغوار الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من تحقيق أرقام قياسية في مبيعاتها بالمنطقة. ووفق سجلات المكتب الإقليمي الرئيسي للشركة في دبي، فقد وصل مجموع السيارات المباعة خلال الفترة بين كانون الثاني/يناير وتموز/يوليو إلى 920 سيارة، أي بزيادة قدرها 58,6 في المئة مقارنة بمبيعات الأشهر الـ7 السابقة من العام المنصرم والتي قُدّرت بـ580 سيارة. وأشار المدير العام لدى جاغوار الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **جون فول** إلى أن "الإقبال المستمر على موديلات ال اكس تايب وال س تايب ساهم بشكل فعال وملحوظ في نجاح جاغوار الشرق الأوسط في الجزء الأول من هذا العام".

الزينه ليانا طلّت

ليـانا الجديدة تجسد طموح سوزوكي في السعي نـحو التميز وهي تجمع من عناصر الرفاهية والسلامة ما لم تتوقعه من قبل في سيارة من فئتها .

تتوفر أيضاً بطراز "ستيشن واغون"

LIANA

محرك سعة ١،٦ لتر، قوة ١٠٢ حصان

أكياس هوائية للسائق والراكب الأمامي

نظام فرامل مانع للانزلاق (ABS)

هيكل قوي لحماية الركاب من الصدمات







مفتاح تحكم عن بعد

عداد سرعة رقمي

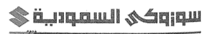
مشغل اسطوانات مدمجة

جنوط ألمونيوم

المكتب الرئيسي: ص.ب ٣٧٢٨ جدة ٢١٤٨١ هاتف: ٦٦٧١٠٠٠(٠٢) - فاكس: ٦٦٠٩٥٠٢ (٠٢)

الفروع:

جدة: شارع التحلية ٦٦٧١٠٠٠	تبوك: طريق المدينة ٤٢٤٩٣٧٣	الهفوف: أمام دوار المرور ٥٨٧٥٧٠٠
شارع المحجر ٦٣٧٤٠٠٠	بريدة: شارع المدينة ٣٨١٦٠٥٩	الطائف: طريق الصناعية العام ٧٤٤٢٦٠٢
شارع فلسطين ٦٧٤٤٠٣١	الدمام: الراكة ٨٥٨٧٩٠٠	
الرياض: شارع خريص ٤٩٣٢٢٧٧	الجبيل: شارع الملك فيصل ٣٦١٠٠٢٥	
الشفاء، شارع ديراب ٤٢١٥٨٦٤	خميس مشيط: شارع الملك فهد ٢٢٠٤٤٨٩	الرقم المجاني: ٨٠٠٢٤٤٠٢٣٣
مكة المكرمة: شارع الحج ٥٧٧٣٣٣٥		
المدينة المنورة: طريق المطار ٨٤٢٣٤٦٥	جيزان: الطريق العام ٣٢١٢٨٤٥	البريد الالكتروني infosuz@suzuki.com.sa





شفروليه ترايل بلايزر 2002

"شفروليه ترايل بلايزر" ترتفع مبيعاتها

تتجه سيارة شفروليه الجديدة "ترايل بلايزر" إلى احتلال مكانة جديدة لدى جنرال موتورز، بعد أن أظهرت مبيعاتها في الشرق الأوسط هذا العام ارتفاعاً بلغت نسبته أكثر من 400 في المئة مقارنة بمبيعات الطراز السابق. وقد بلغت مبيعات الأشهر الـ 7 الأولى من هذا العام 750 سيارة مقارنة مع أقل من 150 سيارة من طراز بلايزر القديم خلال الفترة ذاتها من العام الماضي.

وأوضح مدير التسويق الإقليمي لشاحنات شفروليه **بوب كايبل** أن "ترايل بلايزر" تحطّم حالياً كل الأرقام القياسية لسيارات جنرال موتورز ذات المهام المتعدّدة والحجم المتوسط. إضافة إلى أن كون "ترايل بلايزر" أول سيارة متعدّدة المهام من شفروليه تدخل السوق السعودية قد لعبت دوراً كبيراً.

على صعيد آخر، تواصل شفروليه كورفيت تسجيل نجاحات متلاحقة على مضامير سباقات السرعة في أميركا الشمالية وأوروبا حيث فازت كورفيت ببطولة 7 سباقات رئيسية هذا العام.



ساب 3-9 الجديدة

تستعد شركة ساب الشرق الأوسط لطرح طراز سيدان الرياضي الجديد كلياً ساب 3-9 في أسواق المنطقة. وتحل السيارة الجديدة مكان التشكيلة الحالية من سيارات ساب "هاتشباك" ذات الـ 3 أو 5 أبواب، وهي تعتبر الخطوة الأولى ضمن خطة نمو خمسية تستهدف ساب من خلالها مضاعفة مبيعاتها العالمية. وقال مدير التسويق الإقليمي في ساب وكاديلاك وهامر **فادي غصن**: "تعتمد سيدان الرياضية الجديدة أكثر من أي طراز سابق على تراث ساب من حيث الخصائص الديناميكية العالية للشاسيه والأداء المعزّز بفضل محرك التوربو". كذلك تتميز السيارة الجديدة بإطار خارجي مشابه لسيارات الكوبيه، وتأتي مع 3 خيارات من المحرك سعة 2 ليتر وتراوح قوتها ما بين 150 و210 أحصنة.



هامر H2 في الشرق الأوسط

تجري جنرال موتورز اختبارات قاسية لسيارة هامر H2 لتقييم أدائها في الظروف البيئية والمناخية للشرق الأوسط قبل إطلاقها في المنطقة العام المقبل. وقال مدير التسويق الإقليمي لـ"هامر وكاديلاك وساب" **فادي غصن**: "لتحقيق الاستجابة المثلى، يجب أن تستطيع أية سيارة التعامل بسهولة مع الظروف المحيطة. لذلك سنعمد إلى تحليل وتقييم أداء هامر H2 ثم تجهيزها لتلائم البيئة المحلية". وحتى نهاية تشرين الثاني/نوفمبر المقبل، ستقطع سيارتان تجريبيتان نحو 100 ألف كلم عبر مختلف أنواع المعابر والسطوح في المنطقة.

هوندا تطلق "أم آر في"



(من اليمين) بن مورغانز ، نديم توتل ، يوكيو هوندا ، ناوهيرو مايدا

اطلقت شركة هوندا سيارة الدفع الرباعي الجديدة "أم آر في" MR-V في اسواق الشرق الاوسط. والسيارة مصممة للاستعمالات الرياضية المتعددة اضافة الى ملاءمتها للاستعمال اليومي لناحية الراحة والفخامة. وتتوفر هوندا "ام آر في" الجديدة بتصميمين هما "أل اكس" و"إي اكس"، كما تتمتع بمحرك بقوة 240 حصاناً. وقد اكد ممثل هوندا الشرق الاوسط **يوكيو هوندا** ان "سوق السيارات الرياضية المتعددة الاستعمالات يلاقي نمواً متصاعداً في المنطقة بنسبة تبلغ 13 في المئة سنوياً" مشيراً الى ان سوق الشرق الاوسط قد شكلت علامة بارزة على مستوى حجم مبيعات هوندا. بدوره، اعتبر موزع هوندا الحصري في لبنان **نديم توتل** ان الـ "أم آر في" هي سيارة الالفية بلا منازع.



خلال حفل اطلاق هوندا أم آر في



"سويس" تستقطب المسافرين

في بادرة تعكس التزامها بخدمة عملائها في الخليج العربي، توفّر شركة الخطوط الجوية السويسرية "سويس" رحلات إلى أبرز المدن الأوروبية. وقد نجحت الشركة في استقطاب عدد متزايد من المسافرين في منطقة الخليج العربي إلى بروكسل ولندن خصوصاً وأنها توفّر أفضل الرحلات اللاحقة بمواعيد وصول مبكرة إلى وجهاتهم النهائية.

وأوضح مدير منطقة الخليج العربي في "سويس" **فيليكس روديل** أنّ "الشركة تقوم بتسيير 30 رحلة أسبوعية إلى كل من بروكسل ولندن من الإمارات العربية المتحدة، و15 رحلة من السعودية إضافة إلى 9 رحلات من عُمان".

...وتطرح "كوالي فلاير"



أعلنت شركة "سويس"، عن عرض ترويجي خاص بأعضاء برنامجها "كوالي فلاير" الحائز على جوائز عدّة، حيث يمكن للمسافرين كسب أميال مضاعفة من خلال السفر على متن رحلاتها في شهر تشرين الأول/ أكتوبر.

وبات بمقدور أعضاء البرنامج المسجلين في الإمارات على رحلات الدرجات الأولى والأعمال والسياحية، الإستفادة من اكتساب أميال مضاعفة واستبدالها بعدد من المزايا، بما في ذلك بطاقات مجانية للأعضاء أو المرافقين أو طرف ثالث، وخدمات راقية إضافية في 4 آلاف فندق ومنتجع حول العالم. ويمكن للأعضاء المسجلين في السعودية الإستفادة من عرض الأميال المضاعفة عند السفر على الدرجة السياحية أيضاً طيلة شهر تشرين الأول/أكتوبر وحتى 15 تشرين الثاني/نوفمبر 2002.

ويمتلك الأعضاء كذلك خيار تحويل الأميال المكتسبة إلى أفراد العائلة الذين يعيشون في عنوان السكن ذاته، بمن فيهم الوالدين والأشقاء والأبناء الذين لا يقل عدد أميالهم المكتسبة عن 10 آلاف ميل.

الخطوط الألمانية تعيّن "مادكو"



عيّنت شركة الخطوط الألمانية "لوفتهانزا" مجموعة مادكو كإستشاري للعلاقات العامة في دول مجلس التعاون الخليجي، لبنان، الأردن، ليبيا، السودان، إيران وباكستان.

وأشار نائب رئيس "لوفتهانزا" لمناطق جنوب شرق أوروبا، أفريقيا والشرق الأوسط وجنوب وسط آسيا Uwe H.W. Mueller إلى أنّ "لوفتهانزا تلعب دوراً حيوياً وستراتيجياً في الشرق الأوسط، الأمر الذي يبرر أسبابنا في بناء علاقة قريبة ومنسجمة مع زبائننا، ولتحقيق ذلك قمنا بتعيين "مادكو" كإستشاري للعلاقات العامة في المنطقة". أمّا مدير عام "مادكو" **سعد الزين** فأوضح أنّ "انتشار "مادكو" الستراتيجي في معظم البلدان العربية هو أمر أساسي في خدمة عملائنا ودعمهم بأفضل الأدوات الإعلانية والعلاقات العامة التي تتناسب والأسواق المحلية".



اليمنية تواصل التجديد

تسلّمت الخطوط الجوية اليمنية الطائرة الثانية من طراز بوينغ 737–800 من بين 3 طائرات كانت الشركة قد طلبتها لتجديد أسطولها. وتستخدم اليمنية طائرات بوينغ 737–800 من أجل زيادة نطاق خدماتها في أسواق الشرق الأوسط ودول الخليج وأوروبا وآسيا.

إيرباص: المزيد من الصفقات

أبرمت شركة إيرباص اتفاقاً مع الناقلة الألمانية "لوفتهانزا" لبيعها 10 طائرات من طراز A330-300، حيث سيبدأ التسليم العام 2004. والطلبية الجديدة هي الأولى التي تتقدّم بها "لوفتهانزا" لشراء طائرات A330، علماً أنّ أسطولها يضمّ 34 طائرة من طراز A340 إضافة إلى امتلاكها حق شراء 10 طائرات أخرى. وبهذه الخطة ستصبح الناقلة الألمانية أكبر مستخدم في العالم لطائرات A330/A340.

بالمقابل، أبرمت شركة إيرباص اتفاق تعاون مدته 10 أعوام مع شركة سي أي إي CAE المتخصصة في صنع أجهزة الطيران التشبيهي، وذلك لتطوير شبكة مراكز عالمية من مراكز التدريب ستضمّ أكبر أسطول من أجهزة إيرباص التشبيهية الكاملة في العالم. وينص الاتفاق على قيام "سي أي إي" بتوفير المعدّات والمنشآت وتقنيات التدريب المتقدّمة بينما تقدّم "إيرباص" المقرّرات والخبرات التدريبية. وستتيح هذه الخدمة لزبائن إيرباص ومستخدمي طائراتها الاستفادة من تدريب عالي الجودة في عدد أكبر من المواقع الأقرب جغرافياً إلى مقرّاتهم. وقال رئيس شركة "سي أي إي" **ديريك بيرني**: "مع هذا التعاون الستراتيجي، نتوقّع مضاعفة عائدات التدريب المتصلة بـ"إيرباص" في الأعوام الخمس المقبلة".



إيرباص A330-300

من جهة أخرى بدأ مصنع فيلتون قرب مدينة بريستول البريطانية تصنيع الأضلع العرضية لجناحي أول طائرة من طراز إيرباص A380، على أن تكون هذه الأضلع ضمن أول مجموعة أجنحة يتمّ تسليمها إلى خط التجميع النهائي لطائرة A380 في تولوز (فرنسا) في ربيع العام 2004.

ويبلغ امتداد جناحي الطائرة 79,8 متراً، وقد تمّ طلب 97 طائرة A380 من 9 زبائن عالميين بينهم طيران الإمارات والخطوط الجوية القطرية، ومن المقرر أن تدخل الطائرة الأولى الخدمة في العام 2006.

كارتييه Cartier
مجوهرات الملوك والنخبة

"مجوهرات الملوك والملكات"، هكذا عرّفت كارتييه بنفسها منذ نحو 150 عاماً ذلك عندما افتخر ملك إنكلترا إدوارد السابع بما يرتديه من مجوهرات عكست بين لمعان أحجارها فخامة ونوعية التصميم والصنع والجودة، فما كان منه إلاّ أن أطلق على كارتييه اسم "ملكة المجوهرات"، لأنها كانت تلك المخصصة للملوك والأمراء والحكّام.

ويرقى تاريخ كارتييه إلى القرن التاسع عشر عند تأسيسها من قبل عائلة كارتييه المؤلفة من ثلاثة أشقاء عام 1874 في باريس: **لويس- فرنسوا** الذي أسس كارتييه واهتم بإدارة صالة عرض كارتييه الموجودة في باريس **وجاك** الذي ذهب إلى لندن وأسس أول فرع هناك، امّا **بيار** فركب سفينته متوجهاً إلى القارة الأميركية ليؤسس فرع كارتييه في نيويورك. ومنذ ذلك الوقت اشتهرت كارتييه في القارتين الأوروبية والأميركية. أمّا في الخليج فعُرفت كارتييه إثر الزيارات المتواصلة التي كان يقوم بها **جاك كارتييه** من فترة إلى أخرى بهدف تجارة اللؤلؤ، وسرعان ما أصبحت كارتييه مجوهرات الرؤساء والحكّام والنخبة.



أمّا تواجد مكتب وصالات عرض لـ"كارتييه" في المنطقة فيعود إلى أيلول / سبتمبر 2000 عندما افتتحت الشركة الأم مكتبها الإقليمي في أبراج الإمارات - دبي. وعلى الصعيد العالمي تملك كارتييه اليوم نحو 200 بوتيك موزّعة في مختلف دول العالم. وهي تركّز في سياسة تصميم وديكور صالات العرض لديها على أن تكون هذه الأخيرة في مفهومها قائمة على مبدأ الجمال والمشاعر التي تخلق عند الزائر إحساساً بالإبداع والخلق والابتكار. وكما يقول المدير الإقليمي لـ كارتييه في الشرق الأوسط **باتريك نورموند** Patrick Normand، الذي تمّ تعيينه في هذا المنصب أوائل العام الجاري، "إنّ كارتييه قبل أن تكون مصمماً للمجوهرات هي كتلة من المشاعر والأحاسيس التي يمكن تلمّسه في كلّ منتج من منتجات كارتييه."

وتتميّز منتجات كارتييه بثلاث مزايا تفاضلية وهي: الخلق والإبداع حيث تُعتبر كارتييه السبّاقة في التصميم الذي يتوّجها رائدة بين منافسيها. أمّا الميزة الثانية فهي الاستثمار في تأجيج مشاعر العملاء نحو المنتج حيث باتت مطلباً ومقصداً لمتذوقي المجوهرات والساعات والإكسسوارات الراقية. والميزة الثالثة تكمن في أنّ كارتييه لها باع طويل يمتد من القرن التاسع عشر بسمفونية التاريخ والأصالة.



المجوهرات: بيت القصيد

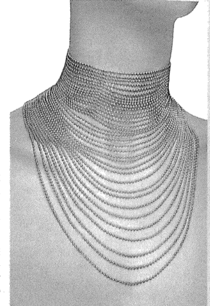
محاولة تطوير كارتييه كعلامة تجارية للمجوهرات هي الرؤية الأساسية التي تبني حولها كارتييه ستراتيجيتها في المنطقة. ويقول **باتريك نورموند**: "علينا أن نعلم أنّ كارتييه قبل أن تكون مصنعاً للإكسسوارات هي بادي ذي بدء مصمم للمجوهرات والساعات. وما نحاول القيام به هو غرس هذه الصورة لدى كلّ فرد. فعلينا أولاً أن نجلب أفخم تصميم كارتييه من المجوهرات إلى منطقة الشرق الأوسط ونعرّف العملاء أنّ كارتييه هي أفضل وأشهر مصممي المجوهرات في العالم".

"لذلك فإنّ ستراتيجيتنا اليوم في الشرق الأوسط ترتكز على ترويج صورة كارتييه كمصمم مجوهرات، وسبق لنا أن تعرضنا للمشكلة نفسها في اليابان حيث كان يسود انطباع لدى المستهلك أنّ كارتييه هي مصمم إكسسوارات كالحقائب والأقلام والولاعات ...(الخ)، إنما استطعنا بفضل الجهود التي بذلناها استقطاب أعين العملاء على مجوهرات كارتييه. ونحن على قناعة كاملة اننا نستطيع تحقيق ذلك في الشرق الأوسط أيضاً إنما تغيير الصورة هو مسار يحتاج إلى الوقت والاستثمار المجدي والفعّال."

وتابع **نورموند** قائلاً: "إنّ العملاء في الشرق الأوسط هم ذات ذوق رفيع ويطلبون التميز بالحصول على منتجات أنيقة وفريدة في وقت واحد. ولا يسعنا التغاضي عن أننا نتعامل مع عملاء عالميين، ذلك أنّ عملاءنا من العرب تجولوا في جميع أنحاء العالم، وبات ذوقهم لا يختلف عن ذوق عملائنا في دول أخرى. وهذا لا يعني مطلقاً أنّ منتجاتنا هي واحدة لجميع الدول بل إننا نحرص في تصميمنا على



جاك كارتييه خلال أسفاره الى الخليج





مراعاة الأذواق المحلية ونحاول دوماً الرد على ما تحتاجه هذه الشريحة من العملاء."

ويذكر في هذا السياق أنّ النشاط الأساسي لـ كارتييه هو المجوهرات التي تمتلك حصة الأسد ومن ثمّ الساعات حيث تحتل ساعات كارتييه المرتبة الثانية عالمياً من حيث حجم قيمة المبيعات.

ويفسر **نورموند** أساليب التوعية على العلامة التجارية التي ستتبناها كارتييه في المنطقة، وتقضي هذه الستراتيجية بتأسيس شبكة من صالات العرض في مختلف الدول العربية، فضلاً عن إتباع أنماط الترويج والعرض في أساليب التسويق.

وتغطي كارتييه دول عدة في المنطقة هي: الكويت، الإمارات، السعودية، البحرين، عمان، قطر، لبنان، سورية، الأردن، مصر، تركيا، إيران وقبرص. وتعمل كارتييه على تطوير شبكة محال التجزئة وكخطوة لاحقة ستعمل على التسويق لساعات كارتييه كعلامة تجارية مميّزة Top Brand. ويستكمل **نورموند** "إنّ عملنا في مجال الساعات شهد وتيرة نمو ملحوظة خلال الأعوام الخمسة الماضية".

وحول تطوير قطاع الساعات في هذه المنطقة من العالم، أجاب **نورموند**: "إنّ سياستنا في المنطقة بهذا المجال تقوم على إعادة النظر بشبكة الموزّعين والتركيز على أفضل الساعات لبيعها في المنطقة. إننا أقوياء في العالم وما نحتاجه هو محالات بيع التجزئة، فلغاية اليوم لا زلنا نعتمد على نقاط البيع ولدينا: اثنان في الكويت وواحد في أبو ظبي ونحو 10 نقاط بيع في دبي، ونحاول إعادة هيكلة نقاط البيع في السعودية وتطويرها في الوقت نفسه. ففي المملكة لا زال حجمنا صغيراً مقارنة بالإمكانيات والقدرات التي تتحلى بها السوق السعودية".


... ويتناول الطعام

التواجد الإقليمي

تمتلك كارتييه اليوم 200 صالة عرض متواجدة في مختلف دول العالم، وهي تسعى دائماً إلى تمتين أواصر شبكتها لتكون كلها مفهوماً واحداً من خلال صورة موحدة لعلامة تجارية فخمة.



وفي مختلف دول العالم تمتلك كارتييه فروعاً لها، أمّا في المنطقة فهي تعمل من خلال الفرانشايز بسبب التشريعات المرعية الإجراء. وتعمل كارتييه مع وكلاء العلامة التجارية (الفرانشايز) بصيغة تعاون قوامها المساعدة والدعم بناءً على توصيات من قبلها. كما تشدد إدارة كارتييه على ضرورة تدريب وتطوير فريق العمل لتحقيق الهدف المرجو والمتمثل في جعل تذوّق منتجات كارتييه من قبل العميل واحداً في جميع أرجاء العالم، ويشدّد **نورموند** إن كارتييه هي أولا أسلوب حياة. وتركز كارتييه في انتقائها أصحاب الامتياز على الموقع والطريقة في تقديم المنتجات ومن خلال فريق عمل مدرب ونوعي.

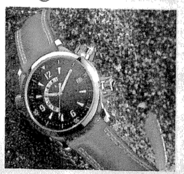
ومنذ نحو 15 شهراً كانت أولويات كارتييه في نشاطها بالمنطقة تقضي بتأسيس شبكة صالات العرض، ولديها اليوم صالتا عرض في دبي وواحدة في أبو ظبي وأخرى في الكويت والبحرين والرياض وجدّه . كما تنوي كارتييه افتتاح صالة عرض لها في سلطنة عُمان مع بداية العام المقبل. ويضيف **نورموند**: "إننا نفكر كذلك وعلى المدى الطويل بفتح صالة عرض لنا في بيروت، ونحن ننظر إلى غير دول في المنطقة ونترقب عملية افتتاح أسواقها ولن نقوم بخطوة فتح صالة عرض إلاّ عندما نتأكد من الفرص والإمكانيات المتوفّرة لنا".

وعمل كارتييه في منطقة الشرق الأوسط هو عمل مزدهر حيث قال "إنّ كارتييه حققت نمواً في الشرق الأوسط تجاوز النسبة المتوقّعة في خطة العمل بـ 16 في المئة. وتعتبر هذه النسبة مهمة بعد ما شهدته المنطقة من تداعيات أحداث أيلول/سبتمبر الماضي.

وتعتبر الإمارات السوق الأولى لـ كارتييه تليها سوق المملكة العربية السعودية ثمّ الكويت. ■

أخبار

ساعة جديدة من Jaeger Le Coultre

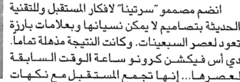


أطلقت Jaeger Le Coultre ساعة Master Compressor Memovox الجديدة، وهي ساعة موجّهة للرجال، أبدت فيها الشركة اهتماماً بالغاً في تكامل المواصفات الجمالية والميكانيكية، ما جعلها تتميّز بالمواصفات التقنية المتقدّمة والإعتمادية العالية وقوّة المقاومة.

صنعت علبة هذه الساعة من الفولاذ. وهي تتمتع بتاجين متينين يعملان على الضغط (Compressor) ويؤمنان مقاومة مثالية للماء حتى حدود الـ100 متر، أما الصندوق فهو من الذهب الأبيض أو البنفسجي عيار 18 قيراطاً، كما زُينت بسوار مصنوع من الجلد يأتي بطرازات ثلاثة: الفولاذي، الذهبي البنفسجي، والذهبي الأبيض مع بوكلة قابلة للطي مؤلّفة من 52 قطعة وسوار حديدي مصنوع من الذهب أو الفولاذ.

وتحتوي Master Compressor Memovox على منبّه أوتوماتيكي، ومؤشّر للتاريخ بتعبئة أوتوماتيكية عيار 918 خاصة بـJaeger Le Coultre، صنعت يدوياً. وتزهو هذه الساعة بمينا أسود ورمادي مع أرقام فاتحة اللون وبعقارب للساعة والدقائق مطلية بالروديوم، فيما يأتي عقرب الثواني أبيض مع سهم أحمر. كما تحتوي على تاجين لضبط وتشغيل وإيقاف المنبّه ولتشغيل الساعة وضبط الساعات، والدقائق والتاريخ.

سيرتينا تطرح ساعة دي أس فيكشن



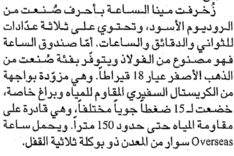
انضم مصممو "سرتينا" لافكار المستقبل وللتقنية الحديثة بتصاميم لا يمكن نسيانها وبعلامات بارزة تعود لعصر السبعينات. وكانت النتيجة مذهلة تماماً. دي أس فيكشن كرونو ساعة الوقت السابقة لعصرها... إنها تجمع المستقبل مع نكهات السبعينيات المبدعة. وهي تمثل الإتجاه الحسي الحديث في صناعة الساعات كما تعكس روح الجمال لهذا العصر.

إنها الساعة التي تجمع الأشكال المدوّرة مع العناصر الرشيقة والمحيطات الواضحة والأشكال الهندسية والمعاني الحسية اللامتناهية. ميناؤها المدورة موجودة داخل شكل بيضاوي بارز وهناك الزجاجة المقببة الشكل التي تضيفها جمالاً. ساعة سخية وديناميكية وجريئة وهي حيوية وتعطي انطباعاً بالقوة بفضل صنقلها الترابط أو اللولبي.

وتسوّق شركة الغزالي للتجارة لساعات سيرتينا في أسواق المملكة العربية السعودية كوكيل ذي مكانة تتناسب مع فخامة تلك الساعات الراقية.

فاشرون كونستنتين: Overseas للرجال

قدّمت مجموعة ساعات فاشرون كونستنتين ساعة Overseas للرجال، وهي تعمل ميكانيكياً بتعبئة ذاتية عيار 1137 وتتمتع بمواصفات كاملة للكرونوغراف مع نظام دقيق ونافذتين للتاريخ.



زُخرفت مينا الساعة بأحرف صُنعت من الروديوم الأسود، وتحتوي على ثلاثة عدّادات للثواني والدقائق والساعات. أمّا صندوق الساعة فهو مصنوع من الفولاذ ويتوفّر بفئة صُنعت من الذهب الأصفر عيار 18 قيراطاً. وهي مزوّدة بواجهة من الكريستال السفيري المقاوم للمياه وبراغ خاصة، خضعت لـ15 ضغطاً جوياً مختلفاً، وهي قادرة على مقاومة المياه حتى حدود 150 متراً. ويحمل ساعة Overseas سوار من المعدن ذو بوكلة ثلاثية القفل.

Da Vinci
أوّل ساعة نسائية





ضمّت ICW المتخصصة بصناعة ساعات الرجال أول ساعة نسائية إلى مجموعتها، وأطلقت عليها اسم Da Vinci. تتوفّر هذه الساعة المعروفة بـ"Lady in Black" بقياس مناسب للسيدات وبمينا سوداء زُيّنت بثلاثة عدّادات صغيرة، وهي تعمل بحركة كوارتز 630 وتتضمّن نافذة صغيرة للتاريخ ثبتت بين الرقمين 3 و6، ومحدد دائم لمراحل القمر ومؤشر لانتهاء عمر البطارية.

أما إطار هذه الساعة فهو مصنوع من الستانليس ستيل، وكذلك السوار الذي يتوفّر أيضاً بفئة من الجلد الأسود. وصنعت واجهة هذه الساعة من الزجاج السفيري كما أن علبتها المطبّقة جيداً أعطتها مقاومة للمياه حتى حدود 30 متراً.



اوميغا: إستمرار الشراكة مع جيمس بوند

أعلنت شركة أوميغا عن استمرارها في مشاركة العميل **جيمس بوند** في فيلمه المقبل الذي يحمل الرقم 20 "Die Another Day". محبو **بوند** سيشاهدون من جديد ساعة أوميغا سيماستر بروفشينال التي يثق بها العميل 007 لوظائفها المدهشة والفريدة، والتي تلعب دوراً كبيراً في إنقاذ حياته. إن المشاركة ما بين **أوميغا وبوند** بدأت العام 1995 في فيلم "Goldeneye"، وبعد ذلك في فيلمه التالي "Tomorrow Never Dies" العام 1997، ثم في فيلم "The World is Not Enough" العام 1999.

تتميّز ساعة **جيمس بوند** بتصميم فريد يندرج ضمن تشكيلة سيماستر، وهي متوفرة حصرياً بالفولاذ الذي لا يصدأ مع مينا باللون الأزرق وسطحية متموجة ومؤشرات مضيئة للساعات. الإطار من الفولاذ مع حلقة من الألمنيوم باللون الأزرق، وعقارب مفرّغة ومضيئة. آليّة الحركة تعمل بتدوير ذاتي (أوميغا عيار 1120)، وشهادة كرونومتر. ولتستحق نيل تسمية كرونومتر، يجب أن تنجز آلية الحركة دقة تبلغ 99،99 في المئة وهي أعلى نسبة للدقة يمكن الحصول عليها. إضافة إلى ذلك، تؤمن ميكانيكية التدوير طاقة احتياطية مدتها 44 ساعة في حال عدم ارتداء الساعة.

"بانيراي لومينور" ومؤشر الطاقة



شكلت التعبئة الزنبركية للساعة والطاقة المدخرة نتيجة لذلك، إحدى أكثر المعضلات التي واجهها صانعو الساعات ليجاروا نسق الحياة اليومية. وقد شكل مؤشر الطاقة المدخرة الذي دمجته بانيراي Panerai تشكيلتها آلية قياسية في الصناعة التقليدية للساعات.

ومنذ ظهورها الأول في القرن الـ 19 ميلادي على ساعات الجيب، لبّت هذه الوظيفة حاجتنا لمعرفة الوقت المتبقي أمامنا قبل أن نقوم بالتعبئة الزنبركية للساعة من جديد. واليوم تتوفر ساعات مؤشر بانيراي لومينور من خلال حجمين للعلبة، 40 مم و44 مم، وهي مصنوعة من التيتانيوم أو الفولاذ أو كليهما معاً. كما تشمل أيضاً تشكيلة لمستخدمي اليد اليسرى. وتكتمل المجموعة بخيار من السوارات المصنوعة من خليط التيتانيوم/ الفولاذ أو الفولاذ، إضافة الى طوق من جلد التمساح بمغلق قابل للطي والضبط.

تاغ هوير "لينك كاليبر"

قدّمت تاغ هوير ساعة جديدة هي "لينك كاليبر 36 كرونوغراف" التي تجمع بين فخامة الساعة الرياضية ودقة حركة الساعة "كاليبر 36". ويضم مينا الساعة بخلفيته السوداء أو الفضية البراقة 3 عدادات لولبية متداخلة، كما يعتليه زجاج من الكريستال المقاوم للخدش والذي تم صقله لتفادي الانعكاسات الضوئية. وقد قامت تاغ هوير بتطوير حركة الساعة "كاليبر 36" خصيصاً لتتمكن من الوصول بالدقة في ضبط الوقت الى 10/1 جزء من الثانية في آلية الحركة الأوتوماتيكية.



تاغ هوير لينك كاليبر 36

على صعيد آخر، أعلنت تاغ هوير عن مشاركتها في كأس أميركا لسباقات القوارب الشراعية التي تقام العام 2003، وذلك بوصفها الراعي الرسمي لفريق "أوراكل بي أم دبليو ريسينج". وستقوم تاغ هوير بإضفاء طابع خاص ومميز على هذا الحدث العالمي من خلال طرح ساعتها الرياضية "لينك سيريسر". وتوفر "لينك سيريسر" الخاصية التقليدية للعد التنازلي اضافة الى إمكانية تحديد العد التنازلي للوقت قبل دقيقة من الموعد المحدد للانطلاق. كما تتميز بعقرب أحمر كبير الحجم وحافة عليا واضحة لإظهار العد التنازلي.





تاغ هوير لينك سيريسر

مجموعة ألوان فيفا من ويلا

عكست "فيفا" أسلوبها المميز من خلال مجموعتها الجديدة لألوان الشعر بعبوات مميزة بالتصميم الجذاب، فهي أكثر نضارة وحيوية وتوافق آخر صيحات الموضة.

تتكون مجموعة ألوان فيفا الجديدة من 25 لوناً يمكن الاختيار بينهم. وتضم خمسة ألوان جديدة تماماً بالإضافة إلى ثلاثة ألوان حمراء أصيلة، ولون أشقر، وآخر بني. وقد قامت ويلا بتصنيف جديد للألوان، فقسمتها إلى أربع فئات: الأسود، البني، الأشقر والأحمر، وذلك لتسهيل عملية اختيار درجة اللون المفضّل.

إلى ذلك تحتوي عبوات فيفا الجديدة على بلسم متطور لتثبيت اللون، وقفازات مصنوعة من مادة الفينيل تم اختبارها في ما يتعلّق بالحرارة والحساسية في قسم البحث والتطوير لشركة ويلا في ألمانيا.

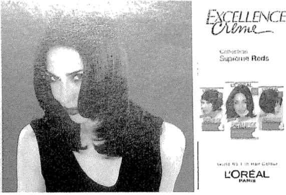
LEBANON'S AMBASSADOR TO THE SKIES.



Since the beginning of history, the majestic cedar has been the symbol of Lebanon, a land of startling contrasts, renowned for its warmth and hospitality. As the country«s national carrier, Middle East Airlines (MEA) is proud to bear the cedar tree aloft, casting its tradition of warm welcome around the world.
MEA offers the most non-stop flights between Lebanon and Europe, the Gulf, Middle East and Africa with very convenient timings, on-time departures, unsurpassed customer care and frequent flyer miles.

For more information contact your local travel agent or Middle East Airlines on 01-629999 or at www.mea.com.lb





"أكسيلانس كريم" من "لوريال"

"أكسيلانس كريم" ملون للشعر من مجموعة "سوبريم ريدز" SUPREME REDS، يعتمد على مجموعة غنية بالألوان المتدرّجة التي تتنقّل من أحمر ماهوغاني (4,56) Mahogany Red، أحمر كستنائي فاتح (5,64) Auburn Red إلى الأحمر الياقوتي (6,66) Ruby Red. وهو كريم واقي غير قابل للتسرّب يحمي الشعر حتى الخفيف والمتضرّر.

و"أكسيلانس كريم" من "لوريال" سهل الاستعمال ويتميّز بسهولة المزج والوضع، وذلك عن طريق إضافة الكريم الملوّن Cream Colorant إلى الكريم المثبّت Developer Cream، ثم يُرج المزيج ويُنزع طرف قارورة الوضع ليُصبح "أكسيلانس كريم" جاهزاً. ويحتاج لما يقارب الثلاثين دقيقة فقط لتغير لون الشعر إلى لون جديد ورائع، ما سيوفّر على النساء الكثير من الوقت الذي يستغرقه مزج مستحضرات الشعر الملوّنة ووضعها.

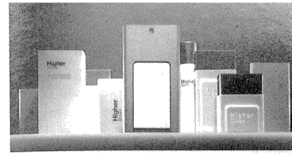
للمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع على الإنترنت:
www.lorealparis.com

كوكاكولا تختتم معرضها الترفيهي

اختتمت شركة كوكاكولا معرضها الترفيهي الخاص بعبوة كوكاكولا الكلاسيكية في الإمارات. وكان المعرض المتجوّل قد أقيم بهدف الترفيه عن الأطفال في أشهر الصيف من خلال توفير مجموعة من الألعاب والفعاليات الفريدة. وأشارت مديرة الشؤون العامة لشركة كوكاكولا الخليج **دانا المبيضين** إلى أن المعرض استقطب الآلاف من الزوّار من مختلف الأعمار ممن شاركوا في الفعاليات والألعاب الترفيهية المختلفة.

وكانت كوكاكولا احتلت المرتبة الأولى كأفضل علامة تجارية في العالم من خلال التصنيف السنوي لمجلة "بزنس ويك" للعلامات التجارية، وذلك بعد أن شهدت الشركة زيادة في قيمة علامتها التجارية من 68,9 مليار دولار في العام 2001 إلى 69,6 ملياراً العام 2002.





مجموعة هاير للرجال من "ديور"

تطلق شركة الأثر للعطور مستحضرات هاير للرجال من ديور وتشمل مجموعة الحلاقة والجسم والوجه. فهناك لوشن ما بعد الحلاقة (100 مل) وهو عبارة عن ماء منشطة وبلسم ما بعد الحلاقة (100 مل) المستحلب المهدىء ذو الترطيب العذب والخالي من الكحول كعطر منشط، إضافة إلى جل للحلاقة مضاد للحساسية (150 مل) ذي الترطيب المثلج ليحمي البشرة قبل الحلاقة.

وبالنسبة للجسم فيأتي نوعان من إصبع مزيل الرائحة للإنتعاش الشديد (75 مل) الأول ليتنفس الجسم، ويحتوي على قليل من الكحول والثاني ناعم بعطرٍ خفيف وخالٍ من الكحول، وأخيراً الصابون (150 غرام) وهو منشط وغني بنبرات هاير المثلجة وذي جسامة لبنية اللون.

مجمّع الذهب والألماس ينظّم دورة تثقيفية

نظم مجمّع الذهب والألماس أحد مشاريع شركة إعمار العقارية، دورة تثقيفية لنحو 50 سيدة تعرّفت من خلالها على مجموعة مختلفة من المجوهرات والأحجار النفيسة وشبه النفيسة المتوفرة في الأسواق، وذلك في إطار جهود المجمع لنشر المعرفة حول الذهب والألماس والمجوهرات سواء بالنوعية أو الجودة.

وقُدّم في هذه الدورة شرح مفصّل حول وسائل تقييم المجوهرات وسبل تحديد نوعيتها وصقلها، والتعرف على أنواع اللآلئ المختلفة، كما زارت المشاركات فيها مركز المعلومات في مجمع الذهب والألماس وتجولن في أقسامه.

ونوّه مدير عام المجمّع **منان ديساي** بالتنظيم الدوري لهذه الدورات التثقيفية التي يقوم بها المجمّع، بهدف تشجيع مواطني دولة الإمارات على الانخراط في تجارة الذهب والمجوهرات.

جولة للطالبات في إحدى وحدات التصنيع في مجمع الذهب والألماس



بنك المدينة ش.م.ل

لائحة المصارف ١٠٥

دعوة لحضور جمعية عمومية غير عادية مخصّصة لزيادة رأس المال

بناء على قرار مجلس الإدارة المنعقد بتاريخ ٢٠٠٢/٠٩/٠٥، يدعى حضرات المساهمين لحضور اجتماع الجمعية العمومية الغير عادية التي ستعقد نهار الخميس الواقع في ٢٠٠٢/١٠/١٠ في مركز المصرف للتداول بالأمور التالية:

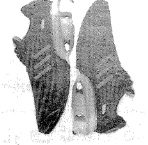
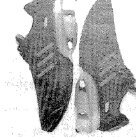
١. إتخاذ قرار بزيادة رأس المال وتعديل بعض أحكام النظام الأساسي تبعاً لذلك.

٢. أمور أخرى متفرّقة.

وبما أن جميع أسهم البنك إسمية فإن قيود المصرف تعتمد لتحديد المساهمين أصحاب الحق بحضور الجمعية.
ومن لا يستطيع الحضور يرجى منه تفويض مساهم آخر يمثله على أن يبرز التفويض قبل ٤٨ ساعة من انعقاد الجمعية.

مجلس الإدارة

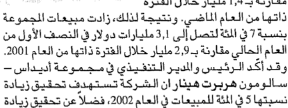
أديداس- سالومون وارتفاع في المبيعات

ارتفع صافي مبيعات أديداس – سالومون بنسبة 10 في المئة لتصل إلى 1,5 مليار يورو في الربع الثاني من العام 2002 مقارنة بـ 1,4 مليار خلال الفترة ذاتها من العام الماضي. ونتيجة لذلك، زادت مبيعات المجموعة بنسبة 7 في المئة لتصل إلى 3,1 مليارات دولار في النصف الأول من العام الحالي مقارنة بـ 2,9 مليار خلال الفترة ذاتها من العام 2001. وقد أكّد الرئيس والمدير التنفيذي في مجموعة أديداس – سالومون **هربرت هينار** ان الشركة تستهدف تحقيق زيادة نسبتها 5 في المئة للمبيعات في العام 2002، فضلاً عن تحقيق زيادة بين 5 و 10 في المئة للإيرادات على مدار العام.

وبموازاة ذلك، تقدّم أديداس جديدها من الأحذية الرياضية تحت اسم a3 (أي كيووبد) والتي تمنح لمنتعليها 3 فوائد، فهي تعمل كوسادة وموجه وقائد للقدم. وقد بيّنت الاختبارات في معامل أديداس أن a3 تقلّل من السرعة الميكانيكية بنسبة 20 في المئة ما يعني تحكم أكثر للعدائين.

لوحات مرور بالطاقة الشمسية




تستطيع هذه اللوحات تخزين الطاقة لاستخدامها ليلاً وعند احتجاب الشمس

تعتزم بي دبليو اس ترافيك سيستمز PWS الايرلندية المشاركة في قمة غلف ترافيك 2002، التي تنعقد في دبي، من خلال طرح سلسلة جديدة من لوحات المرور المتحركة والتي تعمل على الطاقة الشمسية. ويأتي هذا الطرح بعد قرار إدارة المرور بشرطة دبي، استخدام أجهزة الرادار المتطورة العاملة على الطاقة الشمسية لمراقبة السيارات المسرعة.

وقال المدير التنفيذي لشركة بي دبليو أس ترافيك سيستمز PWS، **جون مكاتير**: "إن تميز منطقة الخليج بالجو المشمس طوال العام، يجعل من الطاقة الشمسية مصدراً دائماً للطاقة،... ما يُخفّض التكاليف ويوفّر حلولاً غير ضارّة بالبيئة في قطاع الطرق وأنظمة المرور".

جوائز حملة "راحة قصيرة لاثنين"

فاز الأردني **محمد حتاملة** والبريطاني **جون ريتشي** في مسابقة "راحة قصيرة لإثنين" التي أجرتها واڤي سيتي وكليوباترا سبا، بإجازة لشخصين في منتجع مها الصحراوي في دبي.

وقال مدير تسويق المجموعة لواڤي سيتي **مويرا بيلينجتون**: "يتناسب الطابع الفاخر والراقي لمنتجع المها الصحراوي مع عوامل التميز والجودة التي يتوقعها منّا زوار مركز واڤي وكليوباترا سبا".

يُذكر أن منتجع المها الصحراوي يمتد على مساحة 25 كلم2 ويتسع لنحو 66 ضيفاً، ويُحاط بالمناظر الطبيعية الخلابة.



"كنت" تختتم حملتها الترويجية

إختتمت "كنت" حملتها الترويجية للعام 2002 بإعلان فوز عشرين مشتركاً من عملائها بهواتف "نوكيا" النقالة، وذلك خلال السحب الذي أقيم في دبي بمشاركة مسؤول من دائرة التنمية الاقتصادية.

وأكّد مدير العلامة التجارية في "كنت" **طوبي غرانوال** قائلاً: "إن هذه الحملة الترويجية، هي خير دليل على التزامنا مكافأة عملائنا بشتى الطرق".

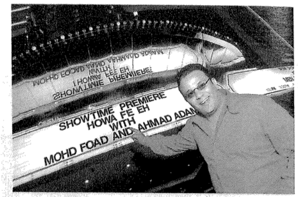


دبي: معرض للشرطة وتنفيذ القانون

تشارك أبرز الشركات الأمنية البريطانية في معرض ومؤتمر الشرق الأوسط للشرطة وتنفيذ القانون (ميبليكس)، الذي يقام في أكاديمية الشرطة تحت رعاية الفريق أول الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي وزير الدفاع ورئيس الأمن العام في دبي، وتنظّمه شركة ستريملاين للتسويق.

وتعرض الشركات الأمنية البريطانية مجموعة واسعة من منتجاتها وخدماتها المتطورة، بالإضافة إلى أحدث تقنيات ومعدات تنفيذ القانون، كالكشف عن المخدرات، المتفجرات، المراقبة الحرارية وغيرها... وقال مدير اتحاد مزودي الشرطة والأمن العام في المملكة المتحدة أن المعرض "سيوفر قاعدة مثالية تستعرض الاهتمامات المشتركة المتعلقة بتهديدات الجريمة العالمية، وتقديم الحلول والتقنيات المكرّسة لتقليصها".

ويساند معرض ومؤتمر ميبليكس مركز حل النزاعات التابع لجامعة برادفورد "سايتو"، منظمات التدريب الوطنية، غرفة تجارة وصناعة دبي ووكالات تنفيذ القانون الاقليمية.



مشاهدو "شوتايم"

إلتقى 70 فائزاً من مشاهدي "شوتايم" بالممثل المصري **محمد فؤاد** في الماسة متروبلكس، دبي، وذلك في العرض الخاص لأحدث أفلامه "هو في ايه" الذي تقوم "شوتايم" برعايته. وشكر **فؤاد** محبيه في هذه المناسبة، وأهداهم تواقيعه.

يُذكر أن "شوتايم" تنوي عرض الفيلم في المستقبل على خدمة هوم سينما لمشاهدة الأفلام العربية حسب الطلب.



شراكة بين أديداس وتي بي دبليو آي / رعد

أعلنت تي بي دبليو آي / رعد عن شراكة إعلانية مع ماركة الرياضة أديداس، بحضور مدير التسويق في أديداس سالامون الشرق الأوسط **والتر بروبكر**.

وقال رئيس مجلس إدارة تي بي دبليو آي / رعد الشرق الأوسط، **رمزي رعد**: "إننا نعتبر هذه الشراكة مكسباً حقيقياً لوكالتنا. فإضافة إلى كون أديداس ماركة مرموقة ومميزة عالمياً، إننا بدورنا سنتمكّن من صناعة وتعزيز هذه الماركة في أسواق تغطي ما يقارب نصف خريطة العالم".

وقال **بروبكر**: "نحن في شركة أديداس، كلنا إيمان بأن هذه الشراكة ستكون مثمرة خصوصاً أن وكالة تي بي دبليو آي / رعد الشرق الأوسط تشاركنا الحماس في الرياضة".

"كافيه ذ- ون": في الشارقة

افتتحت سلسلة مقاهي "ذ- ون" فرعاً جديداً لها في "مركز صحارى" في الشارقة، وذلك تحت إشراف الشيف **دين إنمان ونيل ماكفارلين إيربي**.

وقالت مديرة عمليات "ذ- ون"، **جين آندرسن**: "نحن بالتأكيد متحمسون ومسرورون بهذه المناسبة لتوسيع خدماتنا وقوائم طعامنا"، فيما تحدّث **دين إنمان** قائلاً: "بافتتاحنا لهذا المقهى الجديد قمنا بتطوير أطباق طعام جديدة ومختلفة لنكمل بها قوائم أطباقنا العادية". أمّا **ماكفارلين إيربي**، فقال: "إن كل أطباقنا تحضر حين الطلب ولا تُعد مسبقاً ولا يُضاف إليها أية مواد حافظة على الإطلاق".

يُذكر أن "ذ- ون" أنشئت العام 1994 وافتتحت أول معرض لها العام 1996، وتشمل سلسلة محلات في دبي، أبوظبي والرياض.



جوائز من "الأنصاري للصرافة"

أعلنت مؤسسة الأنصاري للصرافة عن أسماء الفائزين في حملتها الترويجية "مكافآت الأنصاري"، وسط حشد كبير من الحضور في مركز لامسي بلازا - دبي وفرع ليوا في أبو ظبي، الذين تم اختيارهم بواسطة سحب مخصص بإشراف دائرة التنمية الاقتصادية. ويمكن لكافة عملاء الأنصاري للصرافة الحصول على فرصة للفوز بمكافآت مالية تساوي كامل مبلغ المعاملة في كل مرة يقومون بإتمام معاملات معينة. وتتميز هذه الحملة بالبساطة والسرعة.

هذا ولدى الأنصاري للصرافة 33 فرعاً في كافة أنحاء دولة الإمارات، وتقدّم خدماتها الشاملة لمتطلبات عملائها وتحويلاتهم لأي مكان في العالم.

"بوز آلان هاملتون": معايير للمدير التنفيذي

أجرت "بوز آلان هاملتون" دراسة إحصائية تناولت فيها 231 مديراً تنفيذياً في 2500 شركة مساهمة كبرى بين أوروبا وأميركا الشمالية، أجبروا على ترك مناصبهم بسبب اندماج الشركات أو تراجع أدائهم أو بسبب التقاعد، وهو ما يعكس النفاذ السريع لصبر مالكي الأسهم واعتماد الإدارات السياسات الإدارية الصارمة.

هذه الدراسة هي الأولى في تسليط الضوء على الصلة بين أداء المدير التنفيذي وأداء الشركة، إذ تُظهر الدراسة ارتفاع نسبة إجبار المدراء التنفيذيين على ترك مناصبهم بسبب تراجع حالة الشركات المالية. وقال **شارلز لوسيير** الشريك في بوز هاملتون، أن "حال المدير التنفيذي تشبه حال الرياضي، شاب بمهنة قصيرة الأمد لكنها مجدية مالياً، تنتهي فوراً ما أن يتراجع أداؤه عن المستوى القياسي المطلوب".

النخبة: مكتبان قريباً في بلدين خليجيين

تمكّنت شركة النخبة للإعلان والعلاقات العامة وخلال 3 سنوات من احتلال موقع الريادة في قطاع التواصل الإعلاني والإعلامي المؤسساتي، والحصول على العديد من الشركات الإقليمية في منطقة الشرق الأوسط ككل، وبقوة وظيفية بواقع 40 موظفاً في مكتبيها في دبي وأبو ظبي. وتقدّم الشركة خدماتها لعملائها في منطقة الشرق الأوسط عبر شركاتها في الكويت ولبنان وسلطنة عمان وقطر والسعودية وفرنسا والمملكة المتحدة. وتعتزم النخبة قريباً افتتاح فروع لها في اثنين من الأسواق المهمة ضمن دول مجلس التعاون.

مديرون

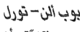
إيفان أس. جونز



عيّنته شركة ماستركارد العالمية نائب رئيس تطوير الأعمال الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وكان **جونز** انضم إلى الشركة في العام 1988 وعمل قبل ذلك ولمدة 10 أعوام في بنك وستمينيستر الوطني في لندن.

بوب ألن - تورل





عينته "تي أن تي إكسبرس" مديراً لإدارة البيئة ودعم التنمية، وهو منصب جديد استحدثته "تي أن تي". يُذكر أن **ألن - تورل** يعمل في "تي أن تي" منذ العام 1989.

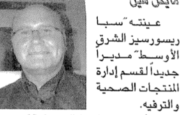
برايان مولدز



عينته شركة الشحن السريع "تي أن تي" مديراً جديداً للتسويق والمبيعات في منطقة الخليج، وتشمل مسؤولياته الأعمال التجارية والمالية والأمور المتصلة بخدمات الزبائن.

وكان **مولدز** (بريطاني الجنسية) شغل مديراً لمبيعات المستودعات في مانشستر إنكلترا.

مايكل هيل



عينته "سبا ريسورسيز الشرق الأوسط" مديراً جديداً لقسم إدارة المنتجات الصحية والترفيه.

بدأ **هيل** عمله في الشركة كمدير التوظيف والمشاريع في العام 2000 وهو حاصل على شهادة تقدير من جامعة شفيلد وشهادة ماجستير من جامعة ساوثبانك في لندن

فيليب لامايدو



عيّنته "Six Continents Hotels"، مديراً جديداً للأغذية والمشروبات لفندق كراون بلازا مسقط.

ولدى **لامايدو**، الفرنسي الجنسية، خبرة 24 عاماً في صناعة الفنادق، وشغل مناصب عدّة في فنادق انتركونتيننتال وهوليداي إن في تونس وهو يتمتع بعضوية جمعية إدارة الفنادق الدولية وجمعية شين دي روتيسور الدولية.

جان - مارك بوفيك

عينته رويترز في منصب كبير مدراء رويترز في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو منصب تمّ استحداثه كجزء من إعادة الهيكلة.

بوفيك انضم إلى رويترز فرنسا العام 1988 ثم شغل مدير منطقة في لوكسمبورغ.

أمبي فنكاتيش واران

تمّ تعيينه في بنك المشرق نائباً أول للرئيس ورئيساً لقسم الائتمان.

ويتمتع **واران** بخبرات واسعة اكتسبها على مدى 25 عاماً في بنك أوف أميركا وفي شركات عدة في اليابان وكوريا وتايوان والهند وهونغ كونغ والصين.

قتيبة زاهدة



عيّنته شركة الخطوط الجوية السويسرية "سويس" رئيساً للمبيعات في أبو ظبي والعين.

ويتمتع **قتيبة زاهدة** بخبرة 8 أعوام في حقل الإدارة في قطاع الطيران الإقليمي. وقد أشار إلى أن تركيزه سينصب على "تسريع نمو الشركة في المنطقة وجذب أعداد اكبر لتخوض التجربة الفريدة التي تمثلها سويس".

رمزي علم الدين



تمّ تعيينه مديراً عاماً لوكالات النابودة للسفر والسياحة.

علم الدين يتمتع بخبرة كبيرة في مجال السياحة والسفر، وشغل العديد من المناصب في شركات على مستوى الشرق الأوسط، وحائز على درجة ماجيستير في إدارة الأعمال من الجامعة الأميركية في بيروت.

جيوردانو تطوّر أساليبها التدريبية

إعتمدت جيوردانو للأزياء العالمية المتخصصة في تسويق الملابس الخفيفة غير الرسمية في الشرق الأوسط، برنامجاً تدريبياً يُعنى بتدريب وإعداد فرق العمل وتطوير الأداء ومنح جوائز تشجيعية للعاملين لديها في دول المنطقة. وقامت "غلوبال مانيجمنت كونسالتنس" بتطوير الموارد البشرية في جيور دانو، وتدريبهم على العمل في مجالات عرض المنتجات للبيع والإلمام بالمعلومات المتعلّقة بها.

وقال المدير التنفيذي لجيوردانو الشرق الأوسط **إيشوار تشوغاني**: نهدف من وراء اختيارنا لشركة "غلوبال مانيجمنت كونسالتنس" تأمين الحصول على أقصى استفادة ممكنة من العاملين لدينا.

من جانبها المديرة التنفيذية لشركة "غلوبال مانيجمنت كونسالتنس" **كشميرا تامهين** أوضحت أن الموارد البشرية تشكل أهم الاستثمارات وإحدى مصادر القوة التي تعتمد عليها أية شركة.

فريق العاملين خلال احدى الدورات التدريبية





الطاولة الرئيسية من اليمين: السيدة هلا أبو زكي، محمد لمع وعقيلته، الوزير جورج افرام وعقيلته، محمد الزعتري، الوزير كرم كرم، رؤوف أبو زكي، ابراهام ماتوسيان، بيار الأشقر، جميل الشماس

مجلتا "الإقتصاد والأعمال" و"ميدل إيست ترافل"

توزعان جوائز الفائزين في الاستفتاء السياحي

أقامت مجموعة الإقتصاد والأعمال حفل عشاء ساهر في فندق فينيسيا انتركونتيننتال بيروت برعاية وزير السياحة اللبناني د. **كرم كرم**، تمّ خلاله تقديم الجوائز للشركات السياحية الفائزة في الاستفتاء السياحي الذي أجرته مجلتا **"الإقتصاد والأعمال"** والـ Middle East Travel التابعتين للمجموعة. حضر الحفل وزير الصناعة اللبناني **جورج افرام** ورؤساء النقابات السياحية وجمع من العاملين في قطاعات السياحة والسفر والمصارف والإعلام.

وزير السياحة د. كرم كرم تحدّث في المناسبة فأشار إلى أن مبادرة **"الإقتصاد والأعمال"** تشكّل مؤشراً على عودة لبنان إلى



فريق شيراتون حاملاً الجوائز



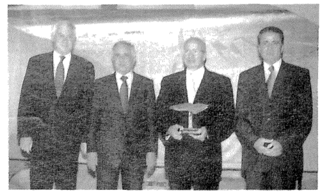
باسكال غوفان مدير عام فينيسيا/انتركونتيننتال بيروت متوسطاً وزير السياحة د.كرم كرم (اليمين) ورؤوف أبو زكي



نزار محمود (اليمين) وكارولين عساف: جائزة جي دبليو ماريوت دبي



كريستين هافلي تتسلم جائزة مريديان /المنامة



غي شدياق (الثاني من اليمين) وجيم كيركورد: جائزة فندق الشارقة كونتيننتال

محمد مرعبي (اليمين) وبطرس بطرس: جائزتا طيران الإمارات



ناجي مهدي (الوسط): جائزة الخطوط الجوية البريطانية



فاروق عرموش (الوسط) متسلماً جائزة الخطوط الجوية السعودية

ساحة السياحة العربية والدولية منوهاً بطفرة الاصطياف التي شهدها لبنان خلال الصيف، واعتبر أن ذلك جاء نتيجة العمل الدؤوب الذي قام به لبنان على مدى السنوات العشر الأخيرة بغية إعادة إحياء البنى التحتية وتوطيد الأمن والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي.

كما تحدّث مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فأشار إلى اهتمام "**الإقتصاد والأعمال**" بالسياحة منذ صدورها، مؤكداً الحرص على تطوير هذا الاستفتاء مستقبلاً ليأتي أكثر شمولية على المستويين القطري والقطاعي، ومما قاله: "إذا كانت السياحة العربية تواجه تحدياً في رفع حصتها من إجمالي السياحة العالمية، فإن التحدّي الأهم هو في تنمية السياحة البينية العربية التي تنطوي على إمكانات كبيرة إذا عرفنا كيف نزيل المعوقات السياسية والإدارية من أمامها.

ثم تولى الوزير كرم وأبو زكي توزيع الجوائز على الفائزين. وقد توزّعت الجوائز وفقاً للآتي:

الفنادق

• **شيراتون**

– أفضل سلسلة فنادق في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط

– أفضل فندق في المدن التالية: الدمام، أبو ظبي، عمان، القاهرة، كازابلانكا، الكويت، دمشق، الجزائر، الرياض، الدوحة.

• **انتركونتيننتال**

– أفضل فندق في المدن التالية: بيروت، مسقط، الشارقة.

• **ماريوت**

– أفضل فندق في دبي.

• **ميريديان**

– أفضل فندق في المنامة/البحرين.

• **هيلتون**

– أفضل فندق في تونس وجدّه.

شركات الطيران

• **طيران "الإمارات"**:

– أفضل شركة للسفر ضمن الخليج

– أفضل شركة للسفر في البلدان العربية

– أفضل شركة للسفر إلى الشرق الأقصى

– أفضل شركة من حيث الخدمات

• **بريتيش ايروايز**:

فريق شيراتون

شاركت سلسلة فنادق شيراتون في حفل توزيع الجوائز بوفد ضمّ كبار المسؤولين الإقليميين ومدراء بعض الفنادق لا سيما الفائزة منها. وقد ضمّ الوفد:

جيراير كسيسيان مدير المبيعات والتسويق لأفريقيا والشرق الأوسط، مدير عام فندق شيراتون النبيل/عمان. فهد أبو شعر مدير إقليمي للكويت والسعودية واليمن وباكستان، مدير عام فندق شيراتون الكويت، مها سعد مديرة العلاقات العامة لأفريقيا والشرق الأوسط، أسامة مدانات مدير الدولية المالكة لفندق شيراتون النبيل في عمان، فالنتينو برتو ليني مدير منطقة شمال أفريقيا والشرق الأدنى، ومدير عام شيراتون الدار البيضاء، عبد الله ملحم مدير منطقة لبنان وسورية، حميد ملزي ممثلاً مالك فندق الجزائر، ألكسندر غاساور مدير عام نادي Des Pins، ايرك فيتزغارد مدير عام فندق شيراتون كورال بيتش لبنان، ميسون كيالي مدير التسويق والمبيعات، يان كريستن مدير عام شيراتون النبيل في عمان.

أوربيت الثالثة

ساهمت قناة أوربيت (Orbit) الثالثة الفضائية في إحياء حفل توزيع جوائز استفتاء السياحة والسفر 2002 من خلال مشاركة السيدة ليليان ناعسي إحدى مقدمات برنامج عيون بيروت بتقديم فقرات الحفل.

وقامت أوربيت بنقل مقتطفات من الحفل خلال البرنامج المذكور.



جورج هورن وناصر العريف (الوسط) جائزة دبي ديوتي فري



إيهاب سوريال (الوسط) مدير مكتب KLM في بيروت متسلماً جائزة السوق الحرة في مطار امستردام



جوزيف زهران (الوسط) متسلماً جائزة السوق الحرة في مطار سنغافورة



ريتا شرتوني: جائزة DHL



بريمال بايتل (الوسط): جائزة شركة فيزا انترناشونال

– أفضل شركة للسفر إلى أوروبا
• "السعودية":
– أفضل شركة للسفر إلى أميركا الشمالية.

الخدمات السياحية

الأسواق الحرّة Duty Free

• دبي ديوتي فري: الأفضل في البلدان العربية
• أمستردام: الأفضل في أوروبا
سنغافورة: الأفضل في آسيا – الشرق الأقصى

بطاقات الإئتمان

• **فيزا انترناشونال**
– الأفضل في مجال بطاقات الإئتمان
– الأفضل في مجال الشيكات السياحية

البريد السريع

DHL الأفضل بين شركات نقل البريد السريع. ■

جوائز القرّاء

جورج فرح طيران الشرق الأوسط (اليمين) وطارق عماش (فندق ميريديان/كومودور) يتسلّمان هدية الاقتصاد والأعمال

وكان للقرّاء من المشاركين في الاستفتاء نصيب من الجوائز التي فاز بها 4 قرّاء من السعودية والإمارات وقطر ولبنان، وجاءت النتائج كالآتي:

• سعود غنيم صالح الغنيم (السعودية)
– تذكرة سفر إلى بيروت مع طيران الشرق الأوسط مع إقامة لمدة 4 ليال لشخصين في فندق ميريديان/كومودور
• أريج غالب السعيد (الإمارات)
– تذكرة سفر إلى القاهرة مع "مصر للطيران" مع إقامة لشخصين في فندق فورسيزونز لمدة 4 ليال.
• سوزان كنعان (قطر)
– تذكرة سفر إلى دبي مع "الإمارات" وإقامة لشخص واحد في فندق جي دبليو ماريوت لمدة 3 ليال.
• تيسير محمد الشبلي (لبنان)
– تذكرة سفر إلى دبي مع "الإمارات" مع إقامة لشخصين في فندق شيراتون جميرا بيتش لمدة 3 ليال.

وقدّمت "الإقتصاد والأعمال" هدايا تذكارية للشركات التي ساهمت في تقديم هذه الجوائز.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL.: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



بنك
البحر المتوسّط، ش.م.ل.